

Efektivní vzdělávání a rozvoj firem s výsledkem

Poskytují užitečné služby pro náročné klienty.

Spoléhám na zkušenosti, důslednost a citlivý přístup.

Ing. Jan Korbel

Profil lektora, trenéra, facilitátora a kouče



Osobní vize

- Pro klienty jsem zárukou efektivního spolehlivého příjemného vzdělávání a partner pro kvalitní rozvoj firmy.
- Pro kolegy jsem díky otevřenosti ke spolupráci vyhledávaným zdrojem užitečných rad a řešení

Poslání

- Svým přístupem, znalostmi a dovednostmi pomáhám klientům při užitečném vzdělávání a rozvoji organizací.
- Jako člen sdružení [Czech Grid Group](#) podporuji efektivitu a pochopení podstaty obou oborů.

Vzdělání a certifikace

- 2013 – dosud: Systemické skupinové koučování (Mgr. Vladimír J. Dvořák)
- 2013 – 2014: Systemické individuální koučování (Mgr. Vladimír J. Dvořák)
- 2011 - 2012: Facilitace synergogických workshopů Grid® (Grid International Deutschland)
- 2006 – 2006: Systemické individuální koučování (Expertní skupina Callisto s.r.o.)
- 2001 – 2003: Fachhochschule in Regensburg, obor: Technische Informatik
- 2002 – 2005: Projekt – strategie - inovace management (certifikát, Západočeská univerzita v Plzni)
- 1998 – 2005: Západočeská univerzita v Plzni, Fakulta aplikovaných věd, obor Softwarové inženýrství

Profesní zkušenosti

- 2013 – dosud SynerCube, s.r.o. – jednatel, facilitátor a kouč
- 2013 – dosud Synergogický institut, s.r.o.:
 - konzultant pro aplikaci synergogiky ve vzdělávání
 - člen týmu pro vývoj synergogických workshopů v oblasti soft skills
 - obchodník a konzultant
- 2012 – dosud Czech Grid Group – vedení obchodu v rámci skupiny
- 2011 – dosud Grid International CZ, s.r.o. - výkonný ředitel, konzultant a facilitátor
- 2009 – 2011 Eurosoftware, s.r.o – analytik a specifikátor
- 2007 – 2009 Elkamet, s.r.o. – IT manažer a procesní analytik, plánování výroby
- 2006 – 2006 Expertní skupina Callisto, s.r.o. – obchodní ředitel
- 2005 – dosud nezávislý lektor a trenér (prezentace, obchod, manažerské dovednosti, ...)
- 2004 – 2006 Broker Consulting, a.s. – manažer obchodní skupiny
- 2004 – 2004 Grammer s.r.o. - plánovač logistiky a podpora plánování výroby
- 2001 – 2004 PSM, a.s. – manažer obchodní skupiny

Efektivní vzdělávání a rozvoj firem s výsledkem

Poskytuji užitečné služby pro náročné klienty.

Spoléhám na zkušenosti, důslednost a citlivý přístup.

Privátně

Narodil jsem se 10. 12. 1979 ve Varnsdorfu a nyní žiji se svou rodinou v Plzni. Mám dva malé syny. Mezi mé největší koníčky patří kromě pracovních témat také sport (převážně tanec, bojové sporty, bouldering) a cestování.

Můj přístup

Po letech praxe v různých firemních kulturách rád pomáhám budovat zdravé firemní prostředí, které lidem umožňuje dosahovat výjimečných výsledků v příjemné a motivační atmosféře. Za nejcennější „pomocníky“ považuji zdravé hodnoty, postoje a přesvědčení. Při práci s klienty kladu důraz na efektivitu a lidskost. Proto také hodnotím lidské dovednosti nad nástroje.

Zaměření

Všechny mé programy jsou orientovány na výsledek, ale vedeny s respektem k člověku a ke zdravým hodnotám.

- Vzdělávání postavené na stále probíhající praxi:
 - prezentační dovednosti,
 - vyjednávání, komunikace, asertivita,
 - obchodní a prodejní dovednosti (základy, pokročilé tréninky, speciální techniky)
 - vedení lidí, manažerské dovednosti,
 - finance, investice a podnikání.
- Rozvoj firem:
 - rozvoj managementu firem,
 - podpora v těžších manažerských situacích,
 - rozvoj firemní kultury,
 - zvyšování efektivity a výkonnosti,
 - poradenství a koučování.

Realizace s klienty

Rozvojové programy pro:

- nižší a střední management firem střední velikosti (7 let praxe)
- obchodní týmy a prezentátory (12 let praxe)
- řadové pracovníky (11 let praxe)
- majitele malých firem (4 roky)

Reference

Každý kdo má zájem na sobě pracovat a dostat zpětnou vazbu by měl absolvovat aspoň jeden kurz Honzy Korbela.

Miloslav Vyhnal, člen představenstva a investiční ředitel, KKCG a.s. 

Efektivní vzdělávání a rozvoj firem s výsledkem

Poskytuji užitečné služby pro náročné klienty.

Spoléhám na zkušenosti, důslednost a citlivý přístup.

"Kurz prodejních dovedností, u pana Korbela byl pro mne jeden z nejužitečnějších kurzů tohoto typu, jež jsem kdy absolvoval. Skládá se především z interakce, následným odborným rozborem a doporučeními, jež se prakticky aplikují. Oproti jiným kurzům zde byla větší míra zapojení."

Lukáš Netolický, Senior Consultant, Landlord Representation - Office Agency at Cushman & Wakefield

"Nikdy jsem netušila, že by obchod mohl být zajímavý, až do té doby než jsem se zúčastnila kurzu obchodních dovedností, který vedl Jan. Jeho jedinečný přístup, udělal z kurzu něco neobyčejného. Tento kurz ve mně vzbudil hravost, touhu a vášně pro věc, kterou děláte. Pokud chcete něco ve vaší firmě či se sebou samým změnit, začněte Honzou. Nebudete litovat."

Gabriela Lecková (obchodní zástupce, Grape SC, a.s.)

„Během své dlouhé profesní kariéry jsem absolvovala několik školení v oblasti prezentace a komunikace. Školení pana Korbela mě ale velice překvapilo svým spádem, efektivitou, rozborem reálných situací. Stručně řečeno „trefuje hřebík po hlavičce“ a vytahuje z vás schopnosti a způsoby projevu, které jsou ukryty nebo zapomenuty. Velice užitečné a inspirativní.“

Tatiana Doležalová (Systémový analytik v IT, O2)

Musím říct, že jsem absolvovala již řadu seminářů a workshopů o Leadership a vedení týmů. Nicméně žádný z nich se zdaleka nevyrovnal Vašemu.

Kamila Zárychtová, zakladatelka Business for Breakfast Česká republika

„Působím ve vzdělávání již několik let a mám za sebou nespočet náslechů a hodnocení různých lektorů z oblastí soft skills i hard skills.

Honzovou přidanou hodnotou je ptaní, a to nemluvím jen o klasické zahajovací otázce „Co si chcete z tohoto kurzu odnést?“ Někteří lektori mají tendence vést kurz formou přednášky na vysoké škole, zkrátka sdělit informace. Honza hledá v každém z účastníků vlastní informační požadavek, po kterém účastník na kurzu pátrá a postupně ho uspokojuje. A o tom to je, pokud se klient dozví na kurzu milion informací, jen ne tu, kterou hledal, může být sice spokojený, ale nikdy ne na 100%. Má pak tendence utíkat k jiným, osobnostně-rozvojovým subjektům, dokud tuto informaci nedostane.“ Honzovi klienti utíkají k němu, protože on objevuje hodně :)?

Bc. Markéta Lukešová , manažerka vzdělávání, Otidea a.s.

Více výpovědí účastníků najdete [na mém webu](#).

Efektivní vzdělávání a rozvoj firem s výsledkem

Poskytují užitečné služby pro náročné klienty.

Spoléhám na zkušenosti, důslednost a citlivý přístup.

Seznam klientů

- 1. VOX, a.s.
- Abbott Laboratories Slovakia s.r.o.
- ADC Czech Republic s.r.o.
- Advokát 21
- Africké sochy
- Agentura 3P
- AKT plastikařská technologie Čechy s.r.o.
- Akuna
- ALD Automotive
- Allianz pojišťovna, a.s.
- Apple love s.r.o.
- Ardeco s.r.o. (Bohemian Works)
- Atmos Chrást s.r.o.
- AÚ - účetnictví a daně s.r.o.
- AURA s.r.o.
- Bankovní akademie, Gymnázium...
- Bisnode Česká republika s.r.o.
- Bohemia Training Institute s.r.o.
- BOLTON CZECHIA s.r.o.
- BOSCH Termotechnika s.r.o. obchodní divize Buderus
- Broker Consulting a.s.
- Bruker s.r.o.
- Business for Breakfast
- Cadet Go s.r.o.
- Centrum pro regionální rozvoj Č
- CESNET z.s.p.o.
- Claro s.r.o. člen OK Holding
- Czech Airlines
- CzechInvest
- Česká pojišťovna a.s.
- Česká společnost pro jakost o.s.
- ČEZ a.s. - call centra
- ČEZ Korporátní služby s.r.o.
- Česká spořitelna a.s.
- Československá obchodní banka a. s.
- Diecézní charita Brno
- EGE s.r.o.
- Euphony s.r.o.
- Eurocentra Úřadu vlády ČR
- Eurosoftware s.r.o.
- Eva Jarošová
- EXPERT SERVIS spol. s r.o.
- Finance ALBATROS s.r.o.
- Fincentrum
- GEA 2H Water Technologies s.r.o.
- GEFOS-TRADE s.r.o.
- Gerkin
- Global Blue Czech Republic s.r.o.
- GOLDEN GATE CZ a.s.
- GRAPE SC a.s.
- Hotelpro s.r.o.
- Charita sv. Anežky Otrokovice
- IAESTE
- ING Bank N.V. org.složka
- International School of Prague s.r.o.
- InterContinental Prague
- IPS Alpha Technology Europe s.r.o.
- IQ Structures s.r.o.
- iStyle CZ
- Jídelní a lůžkové vozy a.s.
- Jihomoravská armaturka s.r.o.
- KALAS Sportswear
- Kapitol
- LALUSS spol. s r.o.
- Láníková
- LEGO Production s.r.o.
- Lifestyleclub
- Linde Material Handling ČR
- Live Telecom a.s.
- LR Health & Beauty Systems s. r. o.
- Macont s.r.o.
- Medica Healthworld a.s.
- Mediaservis
- Mercedes-Benz Financial Services Česká republika s.r.o.
- MIPECOM s.r.o.
- MTBC
- Obchodní zařízení Toužim a.s
- oPojištění.cz
- Optika Čivice s.r.o.
- Otherm Praha
- p.k. Solvent s.r.o.
- Panasonic AVC Networks Czech s.r.o.
- Pavel Procházka - Čokoládové speciality
- PERFORMIA, spol. s.r.o.
- Plzeňská lékárna k. s.
- Polyglot s.r.o.
- PSM a.s.
- Profivita
- PROMSAT CZ s.r.o.
- PROvitalita
- Radisson Blu Alcron Hotel
- RE/MAX Česká republika
- Renomia a.s.
- RWE Zákaznické služby s.r.o.
- SATRA s.r.o.
- Siemens s.r.o.
- Simona Plast - Technik s.r.o.
- Soliditet, s.r.o.
- Státní ústav pro kontrolu léčiv
- ŠKODA VAGONKA a.s.
- T-mobile
- Telefónica O2 Czech Republic a.s.
- TRW Autoelektronika s.r.o.
- Venture Invest
- Virtual creative s.r.o.
- VSK Profi s.r.o.
- Wine 4 you
- WS International a.s.
- ZAT a.s.
- Zepter International, divize Medical