

**PREZENTACE LEKTORA  
DUŠANA JÍLKA  
2020**

**KONTAKT:**

**+420 775 201 325  
info@dusanjilek.cz  
www.dusanjilek.cz**

# Vizitka lektora

## Ing. Dušan Jílek



Svou profesní kariéru rozvíjel v oblasti řízení obchodu, stál u zrodu největší stavební spořitelny v ČR, řídil obchod v oblasti retailu v zahraniční bance.

V letech 2005 – 2014 byl spolumajitelem a manažerem společnosti Everest. Díky své jazykové výbavě (angličtina, němčina, částečně francouzština, italština, polština, ruština) se podílel na spolupráci se zahraničním managementem firemní klientely.

Od roku 2014 dosud se věnuje samostatnému podnikání jako lektor, kouč a konzultant. Své portfolio služeb představuje na vlastních webových stránkách [www.dusanjilek.cz](http://www.dusanjilek.cz).

### AZ SKILLS

V roce 2017 založil společnost AZ SKILLS s.r.o., která sdružuje síť odborníků z různých oblastí a zaměřuje se na koučink, poradenství a teambuildingové aktivity. Podrobnosti naleznete na [www.az-skills.eu](http://www.az-skills.eu).

Ing. Dušan Jílek vede nejčastěji **tréninky pro obchodníky**. Rozvíjí v nich schopnost účastníků ptát se a zjišťovat potřeby, argumentovat ve prospěch produktu, služby nebo řešení. Trénuje zvládnání námitek a obhájení ceny. Zaměřuje se často na vyjednávací dovednosti v náročných situacích a posilování sebedůvěry obchodníků.

V rámci **manažerských tréninků** je důležitým tématem získání autority, vedení lidí a jejich motivace. Klíčovou roli hraje získání dovednosti stanovovat priority, zvládat úkoly a umět pochválit i vytknout. V rámci komunikačních kompetencí manažerů jde o rozvoj schopnosti sdělovat nepříjemné věci, jednat s odlišnými typy lidí či zvládat konfliktní situace. Častým zadáním bývá posílit samostatnost vedoucích, jejich proaktivitu a podnikatelské uvažování.

Kurzy vede prakticky, motivačně, srozumitelně a účastníci je hodnotí velmi pozitivně.



**KONTAKT:**

**+420 775 201 325**  
**info@dusanjilek.cz**  
**www.dusanjilek.cz**

# Vydané publikace

## Profesionální telefonování - zaměřeno na B2B praxi

ISBN: 978-80-7568-013-6

Autor: Dušan Jílek      Rok vydání: 2017

Cena: 198 Kč vč. DPH

***Jednáte telefonicky s obchodními partnery, dodavateli nebo odběrateli ve firemní sféře? Právě vám je určena publikace „Profesionální telefonování“.***



Kniha „Profesionální telefonování“ přináší v 50 kapitolách vše podstatné, co musí umět v telefonickém hovoru každý, kdo prodává nebo nabízí zboží a služby.

Je zaměřena na vedení telefonních hovorů v obchodní praxi, speciálně na prodej firmám (B2B). Hodí se pro obchodníky, obchodní zástupce, referenty obchodních oddělení, zákaznický servis nebo klientské oddělení.

Věnuje se především vedení aktivních hovorů, tj. těch, kdy sami někomu voláte. Užitečná však bude i těm, kteří přijímají a vyřizují příchozí hovory.

Nováčkům poslouží jako dobrý návod k tomu, co dělat a čeho se vyvarovat, aby rychle dosáhli očekávaných výsledků. Pokročilým a zkušeným obchodníkům a telefonistům přináší tipy a nápady, jak postupovat v některých specifických situacích.

Knihu je svázána do kroužkové vazby a bude praktickým pomocníkem, který je vždy po ruce na vašem pracovním stole i na obchodních cestách.

**K zakoupení v prodejnách a v internetovém obchodě KOSMAS.**

**KOSMAS**

**KONTAKT:**

**+420 775 201 325**  
**info@dusanjilek.cz**  
**www.dusanjilek.cz**

# Projekty pro klienty 2014-2020

## Sony DADC Czech Republic, s.r.o.

Obor: servisní služby, entertainment  
Aktivita: školení

**Sony DADC**

## STAR COOPERATION GmbH

Obor: poradenství pro automotive  
Aktivita: koučink v after sales (trucks)

**STAR COOPERATION®**

Your Partners in Excellence

## G-PROJECT s.r.o.

Obor: dotační poradenství  
Aktivita: školení



## DCIT, a.s.

Obor: SW pro plánování vysílání TV  
Aktivita: školení



## Rohde spol. s r.o.

Obor: výroba pecí pro výrobu keramiky  
a průmyslové užití  
Aktivita: poradenství, školení, koučování

**ROHDE**

## Lintech spol. s r.o.

Obor: výroba a prodej techniky  
pro laserové značení  
Aktivita: školení, koučink

**LINTECH**

## Vodafone Czech Republic a.s.

Obor: telekomunikace  
Aktivita: školení



## ABB s.r.o.

Obor: strojírenství  
Aktivita: školení

**ABB**

**KONTAKT:**

**+420 775 201 325**  
**info@dusanjilek.cz**  
**www.dusanjilek.cz**

## Erwin Junker Grinding

### Technology a.s.

Obor: výroba strojů pro prům. broušení

Aktivita: školení



## Lasselsberger, s.r.o.,

### org. zložka Slovensko

Obor: prodej keramických obkladů

Aktivita: školení



## PURATOS CZ, a.s.

Obor: potravinářství, prodej surovin a ingrediencí pro pekaře a cukráře

Aktivita: školení, koučování



## Lázně Bělohrad a.s.

Obor: lázeňství, spa a wellness resort Tree of Life

Aktivita: školení



## První chodská s.r.o.

Obor: prodej a výroba stavebních materiálů

Aktivita: školení, koučování



## Janka Engineering a.s.

Obor: výroba vzduchotechniky

Aktivita: školení



## ZPA Smart Energy s.r.o.

Obor: výroba a prodej měřících zařízení pro energetiku a utility

Aktivita: školení



## KS-Europe s.r.o.

Obor: kompletace marketingových zásilek

Aktivita: teambuilding, školení



**KONTAKT:**

**+420 775 201 325**  
**info@dusanjilek.cz**  
**www.dusanjilek.cz**

# Osobní reference ze spolupráce v období 2014 - 2020

*„Pan Jílek pro naši firmu připravil sérii tří školení na téma jak komunikovat se zákazníky. Všechny akce byly připraveny ve spolupráci s námi a tedy „šité na míru“. Velký prostor byl dán praktickému nácviku. Nyní víme lépe, jak zvládnout různé komunikační situace, a můžeme tak zlepšit naši službu zákazníkům. Pan Jílek je profesionální lektor, výborně připravený a navíc školení probíhá zábavnou formou.“*

**JUDr. Jan Šmidmayer, G-PROJECT, s.r.o., jednatel**

*"V naší IT firmě jsme vytvořili matici pro systematické vzdělávání a na základě představy, jsme hledali lektora, který by splnil naše očekávání a požadavky. Pan Jílek splnil všechny naše požadavky a nadesignovali jsme společně obsahy kurzů pro různé cílové skupiny. Pan Jílek se dobře adaptoval na situaci a potřeby naší firmy, svá školení umí přizpůsobit různým cílovým skupinám - analytikům, junior i senior konzultantům IT i obchodu. Účastníci oceňují praktičnost kurzů, zpětnou vazbu, kterou od p. Jílka dostávají během školení. Nejpřínosnější na kurzech ing. Jílka jsou rolové hry a cvičení, ve kterých účastníci kurzů ihned prakticky zkouší uplatnit poznatky. Cvičné situace jsou připraveny na základě reálných situací z naší praxe, také i v AJ a tréninkový den je tak maximálně přínosný."*

**Ing. Jana Špinková, Consulting Team Leader, DCIT, a.s., PROVYS Division, Praha 10**

*„Cieľom nášho vzdelávania bolo trénovať s pracovníkmi maloobchodných predajní konkrétne predajné zručnosti a tiež definovať štandardy obsluhy, ktoré budú platiť na všetkých predajniach. Vzhľadom na počet predajní a ich teritoriálne rozvrhnutie bolo potrebné vytvoriť štandardy s ohľadom na lokálne špecifiká jednotlivých predajní. Musím povedať, že Ing. Dušanovi Jílkovi sa podarilo v interakcii so skupinou jedno aj druhé zadanie naplniť „do bodky“. Prijemným bonusom a pridanou hodnotou navyše bolo, že Ing. Jílek dokázal vytvoriť počas vzdelávacieho procesu priateľskú a otvorenú atmosféru, ktorej výsledkom bolo okrem očakávaného profesného zdokonalenia jednotlivých zúčastnených aj „ľudské“ zblíženie sa členov predajného teamu, čo vo výsledku prinieslo kvalitnejšiu komunikáciu vnútri teamu.*

*Za veľmi praktické a prínosné považujeme fakt, že predavači (predtým „podávači“) trénovali priamo na predajnej ploche rôzne obchodné situácie z praxe. Pán Jílek dokáže dať otvorenú spätnú väzbu a dokáže motivovať jednotlivcov k individuálnemu sebazdokonaľovaniu pre prospech výsledku celého teamu.“*

**Ing. Ingrid Novotňáková, riaditeľka maloobchodného predaja**

**Ing. Peter Kuzma, vedúci predajného teamu Slovensko**

**Lasselsberger, s.r.o., organizačná zložka Slovensko**

**KONTAKT:**

**+420 775 201 325**  
**info@dusanjilek.cz**  
**www.dusanjilek.cz**

*„Seminářů na telefonování jsme v minulosti již absolvovali celou řadu. Složitě jsme hledali cestu, jak sestavit trénink pro náš seniorní tým obchodníků. Lektor ing. Dušan Jílek nás vyslechl a sestavil na míru šitý program, vyžadující aktivní účast všech obchodníků. Jeho součástí byly mimo jiné telefonáty „na živo“ obchodním partnerům s účelem sjednat si schůzku, nebo nácvik reakcí na kritické námítky. Velmi nás potěšila profesionálně sestavená zpětná vazba od lektora k týmu našich obchodníků, se kterou můžeme dále pracovat.“*

**Petr Široký, obchodní ředitel Atradius Credit Insurance N.V., organizační složka, Praha**

*„Pro školení "Vyjednávání v každodenní praxi" nám byl doporučen pan Dušan Jílek. Ukázalo se, že to byla správná volba. Velmi dobře se mu podařilo zaujmout všechny účastníky, kteří byli z různých oddělení (prodej, nákup, kvalita). Účastníci ocenili, jak pestře byly oba dny sestaveny, zaujali je simulační hry, ocenili individuální přístup pana Jílka a jsou motivováni přenést konkrétní poznatky do své praxe.“*

**Ivana Daňková, samostatný referent vzdělávání, Gumotex a.s. Břeclav**

*„Wir arbeiten seit 2013 sehr erfolgreich mit Herrn Jílek an Themen wie Managementqualifizierung, Stellenneubesetzungen und Strukturanpassungen zusammen.*

*Durch die Zusammenarbeit konnten wir die Führungsstruktur unserer Produktion in Süd Mähren deutlich effizienter gestalten und in einem wachsenden Unternehmen auch die Zusammenarbeit beider Standorte wesentlich verbessern. Das Verständnis für unterschiedliche Lösungsansätze in den kulturell doch etwas unterschiedlich gewachsenen Regionen wurde wesentlich durch Herrn Jílek geweckt.*

*Wir schätzen die offene, sehr zielgerichtete Art, die Herausforderungen zu analysieren und entsprechende Lösungsansätze gemeinsam zu erarbeiten und konsequent umzusetzen.“*

**Benjamin Rohde, Geschäftsführer, Helmut ROHDE GmbH, Deutschland**

*„Two years ago we realized the need of better understanding the difference between Czech and German mentality in business meetings. This is how we found Mr. Dušan Jílek. The training he provided for us was extraordinarily successful. He does not offer complex theoretical training. He always listens carefully to the customer's specific needs and prepares unique training with a lot of practical benefits. With him you are going to grow.“*

**Radka Pučelíková, HR Manager, AIMTEC a.s., Plzeň**

**KONTAKT:**

**+420 775 201 325  
info@dusanjilek.cz  
www.dusanjilek.cz**

*„I worked with Dušan Jílek when delivering a training for Autoneum, major automotive supplier. He is a skilled trainer able to involve the participants, with individual team reflections and multiple groups activities. It was a pleasure to work with Dusan who is a professional trainer and excellent coach.“*

**Shane Donohoe, Owner, N-lighten Consulting, Ireland**

# Využijte služeb vzdělávací společnosti AZ SKILLS s.r.o.

V říjnu 2017 jsem založil společnost AZ SKILLS s.r.o., která sdružuje zkušené lektory, kouče a konzultanty.

**AZ SKILLS**

Nabízíme tréninky jednak v oblastech tzv. soft skills dovedností:

- Manažerské dovednosti
- Komunikační dovednosti
- Prodejní dovednosti

Dále nabízíme školení či poradenství v oblastech:

- personalistika
- projektové řízení
- štihlá výroba

AZ SKILLS poskytuje dále psychologické poradenství, psychodiagnostické testování a osobní koučink.

Více na [www.az-skills.cz](http://www.az-skills.cz) nebo anglicky na [www.az-skills.eu](http://www.az-skills.eu) .



**KONTAKT:**

**+420 775 201 325**  
**[info@dusanjilek.cz](mailto:info@dusanjilek.cz)**  
**[www.dusanjilek.cz](http://www.dusanjilek.cz)**