



## ING. VLADIMÍR PROKEŠ, MBA

### Vzdělání

Od - do	
1991 - 1992	U. S. Business School in Prague (diplom MBA). Akreditace AACSB
1986 - 1987	ČVUT Praha, postgraduální studium
1979 - 1984	Západočeská Universita Plzeň (diplom Ing.)
1975 - 1979	SOU Kovosvit, Sezimovo Ústí

### Doplňující vzdělání

Od - do	
2005	Bechmarking Consultant Training, Balanced Scorecard, GFA Management
2000	Phare Management Consultancy Programme, WM Enterprise, U. K.
1998	Projektové řízení, Team Technologies
1996	CIMA A - Operativní marketing, CIMA B - Strategický marketing, NIMA/Institut INPRO
1995	Interní auditor ISO 9000, PTC, U. K.

### Profesní praxe

Od - do	Zaměstnavatel	Pracovní pozice
1998 - nyní	OSVČ	Lektorování, pořádání kurzů v oblasti managementu, prodeje a komunikace
1997 - 1998	EQUINOCCIO, S. L.	Marketing and Sales Consultant / Trainer
1996 - 1997	ACE, S. L.	Local Project Coordinator / Marketing Consultant
1994 - 1995	EU Phare EXDEV PMU při MPO	PMU Project Manager
1992 - 1994	Rollpa International s. r. o.	Zástupce generálního ředitele
1985 - 1991	ZVVZ, a. s. Mělevesko	Vývojový pracovník a marketingový poradce

### Lektorská specializace

Téma	Popis
Manažerské dovednosti	Strategické řízení firmy - strategie firmy Marketingové řízení firmy Zvyšování výkonnosti firmy Snižování nákladů firmy Efektivní vedení firemních projektů Procesní řízení a audit procesu Řízení kvality klíčových procesů Kaizen EFQM Time Management Zvládání pracovního stresu a syndromu vyhoření Budování a řízení pracovního týmu Efektivní motivace zaměstnanců Řízení absencí zaměstnanců Metody finanční analýzy firem Management a implementace změny
Prodejní dovednosti	Získávání nových zákazníků Profesionální obchodník - prodejní dovednosti Vyjednávání a argumentace v obchodní praxi Key Account Management

	Osobní plánování a řízení času prodejců Plánování prodeje a řízení prodejního týmu Jednání pracovníka servisu se zákazníky
Komunikační dovednosti	Profesionální prezentace Efektivní vedení lidí a delegování úkolů Vedení manažerských pohovorů s podřízenými Vedení efektivních porad Management pracovních konfliktů Vyjednávání a argumentace Vnitřní komunikace Asertivita
Vstupní analýzy	Analýza kvality klíčových podnikových procesů Analýza efektivity snižování nákladů firmy Analýza efektivity prodejní sítě firmy Analýza efektivity systému řízení absence
Cílové skupiny lektorovaných kurzů	TOP management, střední management, prodejci, servisní pracovníci, mistři a dělníci. V poradenské a lektorské činnosti uplatňují principy facilitace a koučování

### Lektorská praxe

Zadavatel:	Cílová skupina:	Témata:
<b>Agentura CzechTrade při MPO ČR</b>	Pracovníci oddělení, odborů	Marketingový plán
<b>Město Písek</b>	Pracovníci oddělení, odborů	Manažerské dovednosti
<b>ÚSTŘEDNÍ VOJENSKÁ NEMOCNICE PRAHA</b>	Vedoucí pracovníci a střední management	Manažerské dovednosti Efektivní porady Time management
<b>Úřad práce Písek</b>	Pracovníci oddělení, odborů	Manažerské dovednosti
<b>AGRO CS, a. s.</b>	TOP management	Strategické řízení
<b>ALPS Electric Czech, s. r. o.</b>	TOP management a střední management	Procesní řízení Projektové řízení Vedení lidí Řízení změn
<b>Albatros Media, a. s.</b>	TOP management	Asertivní komunikace
<b>Agentura CzechTrade při MPO ČR</b>	Pracovníci oddělení, odborů	Marketingový plán
<b>ATAS elektromotory Náchod, a. s.</b>	TOP a střední management	Marketing Procesní řízení Projektové řízení
<b>B. Braun Medical, s. r. o.</b>	Obchodní zástupci a střední management	Prodejní dovednosti Marketingové řízení
<b>Bosch Diesel, s. r. o.</b>	Střední management	Prezentační dovednosti Stres management Asertivní komunikace
<b>Bosch odbytová, s. r. o.</b>	Střední management	Stres management
<b>Centrum dopravního výzkumu v. v. i.</b>	Střední management	Asertivní komunikace Stres management
<b>CEWE Color, a. s.</b>	TOP management a prodejci	Marketingové řízení Projektové řízení Prodejní dovednosti
<b>Continental Automotive Czech, s. r. o.</b>	Střední management	Snižování absencí
<b>ČESKÁ PODNIKATELSKÁ POJIŠŤOVNA, a. s.</b>	Prodejci	Prodejní dovednosti
<b>Českomoravská elektrotechnická asociace</b>	Vedoucí pracovníci členských firem	Projektové řízení
<b>DC GROUP, spol. s r. o.</b>	Prodejci	Získávání nových zákazníků
<b>DEL, a. s.</b>	TOP management	Prezentační dovednosti
<b>DENSO MANUFACTURING, s. r. o.</b>	TOP management a střední management	Procesní řízení Snižování absencí
<b>Elektroprim Koutník, a. s.</b>	TOP management	Projektové řízení
<b>Futaba Czech, s. r. o.</b>	TOP a střední management	Procesní řízení Snižování absencí
<b>Huhtamaki Česká republika, a. s.</b>	TOP a střední management	Procesní řízení Projektové řízení Efektivní porady

Klub personalistů Kraje Vysočina	Vedoucí pracovníci členských firem	Obchodní vyjednávání
INEX Česká republika, s.r. o.	TOP management	Efektivní motivace
INTEVA Products Czech Republic, a. s.	TOP management	Vedení lidí
IRE, s. r. o.	TOP management	Procesní řízení
Lamela Electric, a. s.	Prodejci a nákupčí	Prodejní dovednosti
Linet, spol. s r. o.	Pracovníci Back Office	Asertivní komunikace
MAKRO-ND spol. s r. o.	TOP management a střední management	Procesní řízení
MANN+HUMMEL (CZ), s. r. o.	Střední management	Projektové řízení Prezentační dovednosti
Megatech Industries a. s.	Střední management	Obchodní vyjednávání Asertivní komunikace
Město Chomutov	TOP management	Time management
Mias OC, spol. s r. o.	TOP management	Strategické řízení
Minerva Boskovice, a. s.	TOP management	Procesní řízení Projektové řízení
Moravské kovárny, a. s.	Mistři	Prezentační dovednosti
Oresi, s. r. o.	Střední management	Prodejní dovednosti
Panasonic AVC Networks Czech, s. r. o.	Střední management	Vedení lidí Time management
PPL Hz, a. s.	TOP management	Procesní řízení
TEPLOTECHNA-PRIMA, s. r. o.	TOP a střední management	Procesní řízení
PRAGOSOJA, spol. s r. o.	TOP management	Projektové řízení
PREFA Brno a.s.	TOP management	Marketingové řízení
SEW-EURODRIVE, s. r. o.	Střední management	Strategické řízení
Siemens Engineering, a. s.	Střední a nižší management	Projektové řízení
SPORTISIMO, s. r. o.	Vedoucí prodejen	Prodejní dovednosti
SMORAVA Leasing, a. s.	TOP management a prodejci	Prodejní dovednosti Procesní řízení Efektivní porady Vedení lidí
Správa státních hmotných rezerv	Střední a TOP management	Asertivní komunikace
Tyrolit CEE, k. s.	TOP management a pracovníci prodeje	Procesní řízení Projektové řízení Koučování Prodejní dovednosti Vedení lidí Asertivní komunikace Account management Získávání nových zákazníků
Regionální HK Brno, Plzeň, Praha	Vedoucí pracovníci členských firem	Prodejní dovednosti Vyjednávání
ŘETĚZY VAMBERK spol. s r. o.	Pracovníci prodeje	Obchodní vyjednávání
United Bakeries, a. s.	Vedoucí pekáren	Vedení lidí
Vagonka-Dřevo, s. r. o.	Top management	Strategické řízení
Volvo Truck Czech, a. s.	Pracovníci servisu	Prodejní dovednosti
ZPA Smart Energy, a. s.	Top management a střední management	Strategické řízení

#### Další andragogická a publikační činnost

Príspevek do deníku PRÁVO zdůvodňující vznik exportní agentury CzechTrade

Tvorba učebních materiálů ve více než 30 tematických oblastech podnikového řízení

#### Zájmy, záliby

Četba, cestování, rybářství, zdravá výživa