



MGR. PAVEL VYVIJAL

Vzdělání

Od - do	
2000	Ukončení bakalářského studia na Ekonomické fakultě Technické university - VŠB Ostrava obor management, titul Bc.
	Ostravská univerzita, Pedagogická fakulta – obor všeobecně vzdělávacích předmětů pro 5. - 12. ročník (kombinace TV - ON), titul Mgr.
	Gymnázium P. Bezruče Frýdek-Místek, maturita

Doplňující vzdělání

Od - do	
2004	Absolvent programu celoživotního vzdělávání s osvědčením „Kvalifikovaný lektor vzdělávání dospělých v České republice a Slovenské republice“

Profesní praxe

Od - do	Zaměstnavatel	Pracovní pozice
2016 - dosud	PVPV	Manažer, lektor, kouč
2006	Profesionální vzdělávání - Pavel Vyvíjal	Založení vlastní firmy
2002 - 2006	Educatio Mahler	Obchodní zastoupení společnosti, lektor
2000 - 2002	Ambra - Consulting, s. r. o.	Lektor
2000 - 2002	Ambra Group	Obchodní zástupce
2000	Trucks & Trailers, oficiální koncesionář Renault Trucks ČR	Obchodní ředitel
1998 - 1999	Moravia Banka, a. s., Frýdek-Místek	Ředitel odboru Bankovní politika, místopředseda představenstva
1990 - 1998	Město Frýdek - Místek	Starosta
1987 - 1990	SOU strojírenské Opava, pracoviště Frýdlant nad Ostravicí	Učitel

Lektorská specializace

Téma	Popis
Osobní dovednosti	Psychologické souvislosti, rozvoj sebedůvěry, využití empatie, způsoby sebeovládání, jak řídit emoce, typologie temperamentu, vnější projevy osobnosti, individuální etika, pravidla etikety, rozvoj image, asertivní postoje, zvládání stresu, mentální trénink
Komunikační dovednosti	Efektivní komunikace, otázky a naslouchání, verbální a neverbální komunikace, telefonická komunikace, písemná komunikace, komunikační typy
Interkulturní komunikace	Komunikace v podmínkách kulturního střetu
Manažerské dovednosti	Osobnost manažera, prvky vůdcovství, autorita manažera, manažerské styly, organizace, SMART cíle, řízení času, řízení teritoria, efektivní delegování pravomocí, vedení pracovníků a týmů,

	manažerská komunikace, výběr pracovníků, motivace, koučování, vedení porad, hodnocení pracovníků, odměňování, budování a řízení týmů, týmová role, obtížná komunikace, kárné řízení, konflikty na pracovišti, manažerské vyjednávání, projektové řízení.
Obchodní dovednosti	Osobnost obchodníka a její rozvoj, typologie, autorita, image, asertivita, prodejní styly, orientace na zákazníka, plánování a systém práce, principy prodeje, prodejní cyklus, telemarketing, obchodní rozhovor – zásady a postup, efektivní komunikace obchodníka, zjišťování potřeb zákazníka, otázky a jejich využití, naslouchání, efektivní vyjednávání, zdolávání námitek zákazníka, získávání souhlasu zákazníka, vymáhání pohledávek, plán rozvoje zákazníka
Prezentační dovednosti	Kultura a profesionalita vystupování, prvky efektivní komunikace, práce s hlasem - rétorika, mimoslovní komunikace, umění přesvědčit druhé, prvky působivé prezentace, cíle prezentace, odbourávání stresu, trémy, úzkosti, struktura - obsahová, formální, osobnost prezentujícího, časové vymezení a rozvržení prezentace, prostředí prezentace, vizuální pomůcky
Time Management	Využívání času, stanovování cílů, určování priorit, plánování, rozhodování, realizace, kontrola

Lektorská praxe

Zadavatel	Zadavatel	Zadavatel
RWE	Bochemie	České dráhy
ČEZ	International Battery Group	Renault ČR, SR
SmVaK - Aqualia	Trumf International	Ford Slovensko
Distep	Letiště Ostrava	Nissan SK
Jihomoravská armaturka	CCA	Mikroelektronika
Schneider Elektríc	Siemens - Elektromotory	Optika Stopen
Zdravotní ústav Brno	Johnson&Johnson Vision Care	Optika Richter
Zdravotní ústav Ostrava	TOP Optik Grůzová	Tiskárna Kleinwächter
Realitní kancelář Sting	Hyundai-Mobis	HOPI CZ, SK
Advokátní a daňová kancelář Polách	Haberkorn Ulmer	Ahold
OVV	TVCI	HART
Carl Zeiss CZ	Rodenstock CZ	I-Tec CZ
Business Lease	Logistická akademie	Geis CZ

Další andragogická a publikační činnost

Tvorba výukových manuálů pro školené činnosti