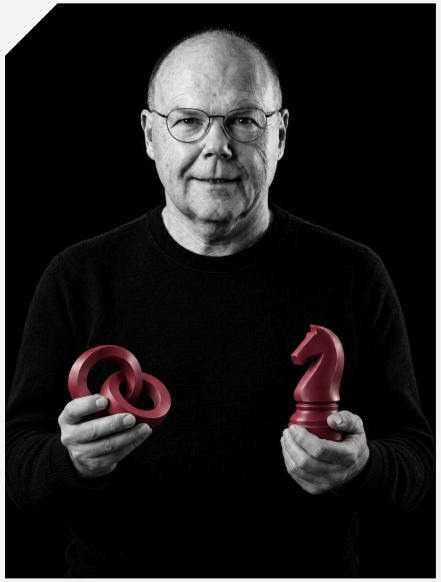
LIBELLIUS®
HEALTHY BUSINESS MATTERS

Pomáhame firmám rásť cez rozvoj leadershipu, obchodu a využívanie AI.









Leadership / Sales & AI

/Brožúra 2027/ Záleží nám na zdravej firme

/Čo nájdete v brožúre.

/01/ O nás 3

- Kto sme 4
- Vízia, poslanie a hodnoty 5
- Náš tím 6
- Výsledky a klienti 7
- Referencie 8
- Ako pracujeme 9

/02/ Riešenia pre firmy 10

- Kde začať 11
- Celá ponuka 12
- Leadership a vedenie ľudí 13
- Obchod a predaj 14
- Sales Performance GYM 15
- Stratégia a riadenie firmy 18
- Koučovanie 19

/03/ Otvorené programy 20

- Termíny a ceny 21
- Akadémia skutočného leadershipu 22
- Ďalšie otvorené programy 23

/04/ Libellius AI school 24

- Programy a formy spolupráce 25
- Sparrly 26
- AI diagnostika a konzultácie 27

/05/ Prieskumy 28

- Aké prieskumy robíme 29
- Ako prieskum prebieha 30
- InsightHub 31

/06/ Podcast PRESAH 32

- Série a hostia 33

/Kapitola 01/

O nás.

Sme tím konzultantov, trénerov a koučov. Pomáhame firmám rásť cez ľudí, ktorí vedia meniť veci k lepšiemu.

Kto sme /04/

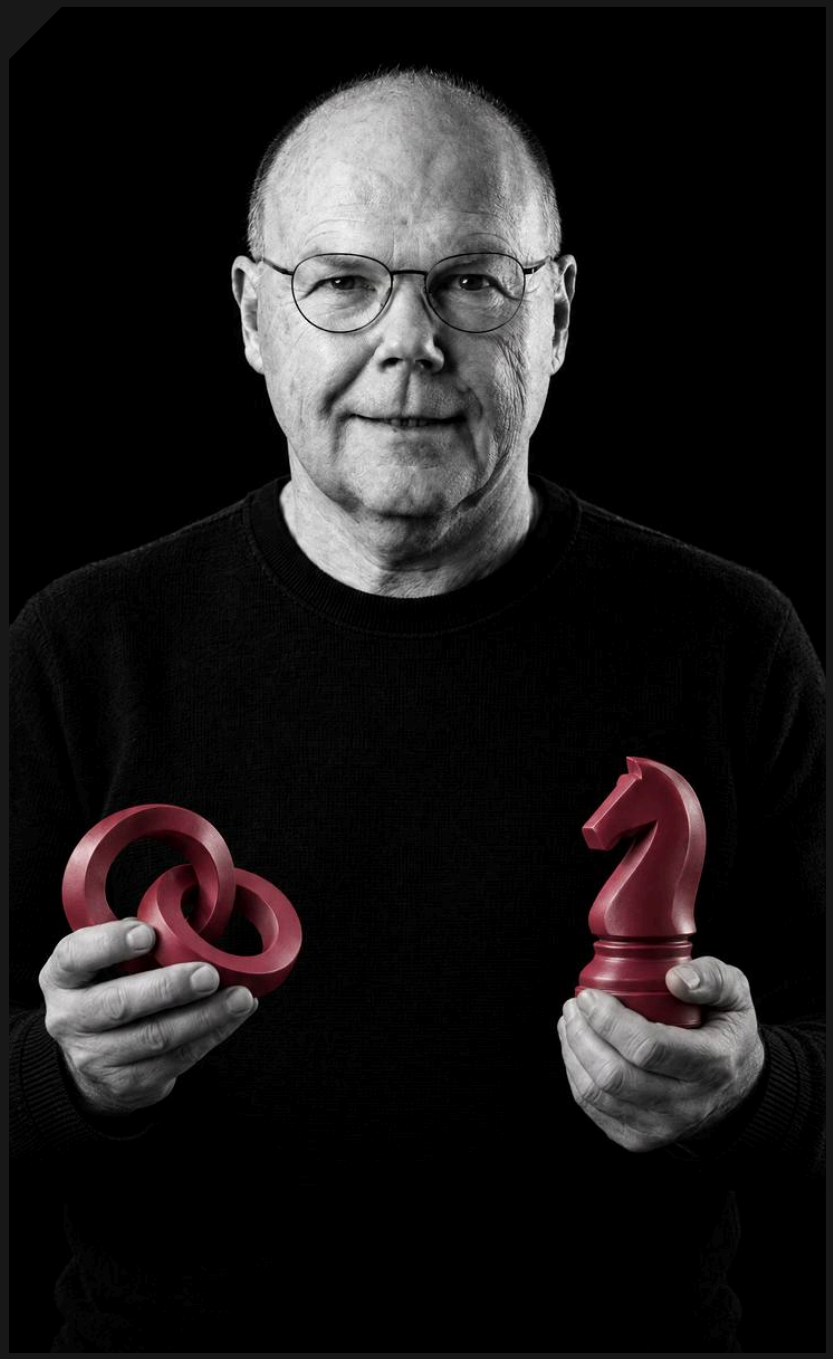
Vízia, poslanie a hodnoty /05/

Náš tím /06/

Výsledky a klienti /07/

Referencie /08/

Ako pracujeme /09/



„Vedenie znamená mať rovnováhu a poriadok v sebe.“

Martin Chinoracký, Managing Partner a spoluzakladateľ

/Kto sme/

/Od rozvoja lídrov a obchodných tímov až po využívanie AI.

Sme tím konzultantov, trénerov a koučov. Od roku 2005 pomáhame firmám rozvíjať lídrov, obchodné tímy a využívanie AI v práci. Prepájame skúsenosti z praxe s tým, čo vaši ľudia potrebujú každý deň.

70+

Firiem, s ktorými každoročne spolupracujeme

2005

Rok, v ktorom sa začal príbeh Libelliusu

96 %

Dlhodobá spokojnosť našich klientov



/Naša vízia/

Špičkový partner pre rozvoj a zlepšovanie.

- / Aj my sa neustále rozvíjame a vzdelávame. Držíme krok s aktuálnymi trendami.
- / Záleží nám na ľuďoch. Budujeme pevné vzťahy založené na dôvere.
- / Chceme byť partnerom, na ktorého sa môžete s dôverou obrátiť.

/Naše poslanie/

Pozdvihnúť úroveň firiem a prispieť tým k zlepšeniu prostredia pre nás všetkých.

Poskytujeme profesionálnu podporu pri napĺňaní a dosahovaní cieľov. Záleží nám na tom, aby váš biznis napredoval. Teší nás, keď sú naši klienti úspešní a sme hrdí na to, ako účinne im pomáhame. Zlepšujeme prostredie vo firmách, aby dosiahli rovnováhu, získali a udržali si motivovaných a produktívnych zamestnancov.

/Hodnoty/

/Čomu veríme.

/01/

Tímovosť

Vzájomná dôvera a zodpovedný prístup k práci je to, na čom nám záleží. Vďaka otvorenej spolupráci a vzájomnému rešpektu tvoríme skvelý tím.

/02/

Radosť

Radosť z práce, ktorú robíme, je pre nás prioritou. Z nej čerpáme energiu posúvať neustále dopredu seba, a aj našich klientov.

/03/

Kreativita

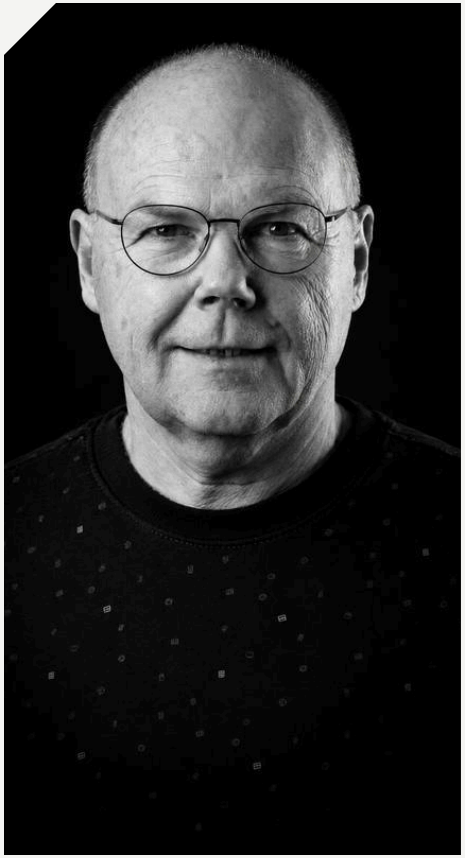
Nové nápady vítame, podporujeme, a vďaka nim vytvárame podmienky pre dosahovanie cieľov. Pozitívne myslenie a kreatívny prístup nás ženú vpred a pomáhajú všetkým naokolo.

/04/

Výkonnosť

Chceme byť špičkoví v tom, čo robíme, a preto sa snažíme pristupovať k realizácii projektov kvalitne a spoľahlivo, s vysokou orientáciou na cieľ. Na nás sa dá, ako na seriózneho partnera spoľahnúť.

/Sme skúsení konzultanti, tréneri a kouči.

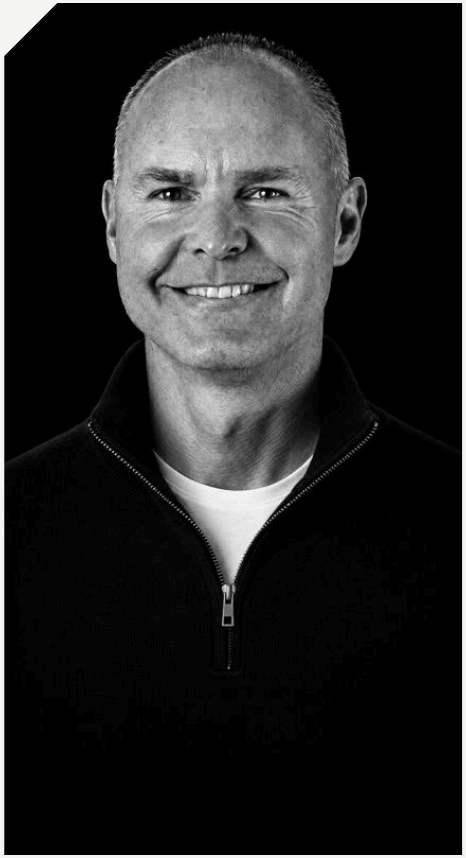


Martin Chinoracký

Managing Partner a spoluzakladateľ

Leadership, stratégia, mentálna odolnosť

28 rokov v rozvoji manažérskych tímov



Juraj Líška

Partner a spoluzakladateľ

Strategické riadenie, obchod, koučovanie

25 rokov v rozvoji manažérskych tímov



Marek Lovecký

Partner a spoluzakladateľ

Leadership, riadenie predaja, prezentácia

29 rokov v rozvoji manažérskych tímov



Michal Tramita

Konzultant pre AI, LinkedIn a prieskumy

AI v leadershipe a obchode,

LinkedIn, prieskumy

V Libelliuse od roku 2022

/Spolupráce, ktoré trvajú roky.

Na trhu od roku	Firiem ročne	Účastníkov ročne	Klientov sa k nám vracia	Spokojnosť klientov
2005	70+	800+	80 %	96 %

Firmy, v ktorých rozvíjame ľudí

/Dôvera, ktorá rastie so spoluprácou.

"Spoločnosť Libellius nemožno označiť iným prívlastkom ako náš firemný kouč a mentor. Výsledkom 5-ročnej spolupráce je výborná znalosť nášho firemného prostredia, vďaka čomu sú školenia spoločnosti priam šité na mieru našim potrebám. Veľmi oceňujem interaktivitu vzdelávacích programov, ale aj ľudský prístup školiteľov.

Eva Mikulášiová
Country Manager · FCC Environment

"Najviac oceňujem schopnosť „chalanov" odosobniť sa od zaužívaných stereotypov a prinášať riešenia šité priamo na naše potreby.

Jozef Szabo
General Manager/CEO · TOI TOI & DIXI

"V osobe Juraja Líšku sme našli správneho človeka pre plánovanie rozvoja vzdelávania v našej spoločnosti, ktorý je už vlastne neoddeliteľnou súčasťou nášho tímu.

Radoslav Kopka
Managing Director · PERI

/Výsledky/

80 %

klientov sa k nám vracia. Väčšina firiem s nami spolupracuje opakovane, často celé roky.

"Spoluprácu s tímom Libellius si veľmi vážim, nakoľko je založená na profesionálnych, ale zároveň ľudských hodnotách. Kvalita, individuálny prístup, flexibilita a modelovanie jednotlivých tréningov prinášajú úplný iný rozmer.

Ján Kozáček
výkonný riaditeľ CZ/SK · Ramirent

"Profesionálny prístup, schopnosť program prispôsobiť konkrétnym požiadavkám a priateľský prístup sú pre nás vždy inšpirujúce.

Alexandra Malaníková
obchodný manažér · Unilabs

/Ako pracujeme/

/Najprv diagnóza, potom tréning.

Záleží nám na zdravej firme. Preto skôr, ako niečo odporučíme, zistíme, v akej kondícii sú vaši ľudia a tímy.



/001/

Počúvame.

Zaujímajú nás vaše ciele, ľudia a situácie, ktoré dnes riešite.

Výstup
Spoločné zadanie

/002/

Určíme diagnózu.

Keď treba, pomôže meranie: 360° spätná väzba, development centrum alebo prieskum.

Výstup
Jasný obraz, kde ste

/003/

Navrhneme riešenie.

Tréning, koučovanie alebo konzultačný projekt nastavíme pre vašich ľudí.

Výstup
Program na mieru

/004/

Prenesieme to do praxe.

Pracujeme so situáciami z vášho biznisu a posun sledujeme aj po tréningu.

Výstup
Posun, ktorý vidno

/Kapitola 02/

Riešenia pre firmy.

Tréningy, koučovanie, konzultácie a merania skladáme podľa toho, čo vaša firma práve potrebuje. Každá spolupráca začína diagnózou.

Kde začať /11/

Celá ponuka /12/

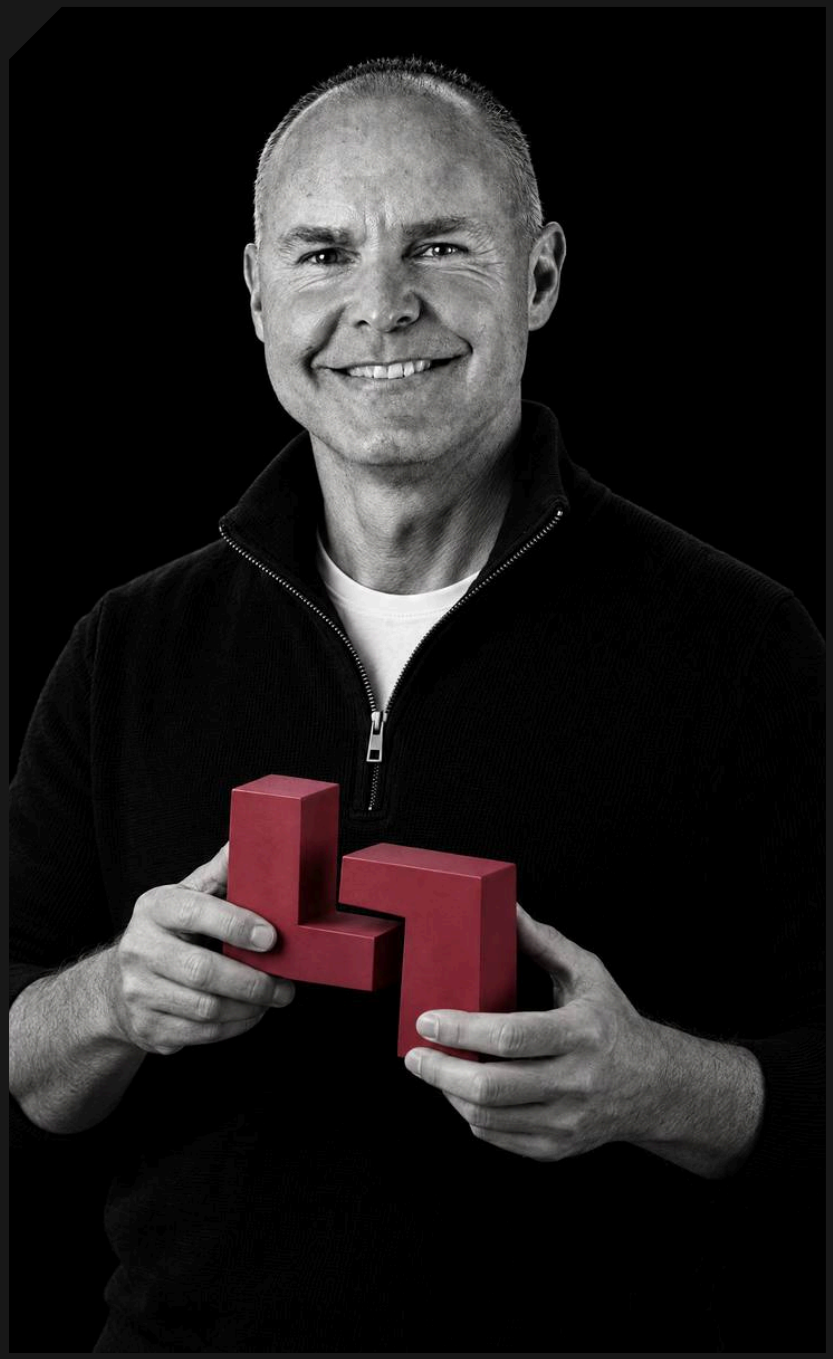
Leadership a vedenie ľudí /13/

Obchod a predaj /14/

Sales Performance GYM /15/

Stratégia a riadenie firmy /18/

Koučovanie /19/



„Vybudujte pevné základy pre zdravie vášho biznisu.“

Juraj Líška, Partner a spoluzakladateľ

/S čím chcete pohnúť?

/01/ Leadership a vedenie ľudí

Noví manažéri sa potrebujú naučiť viesť ľudí.

Ako začneme

Development centrum alebo 360° spätná väzba ukáže, kde manažéri sú a na čom môžu stavať.

Čo pomáha

Vedenie ľudí na mieru · Akadémia skutočného leadershipu · Koučovanie manažérov

 Martin Chinoracký

/02/ Obchod a predaj

Obchod potrebuje nových klientov a silnejšie rokovania.

Ako začneme

Analýza systému riadenia obchodu ukáže, čo brzdí výsledky v tíme aj v jeho riadení.

Čo pomáha

Akvizícia nových klientov · Key Account Management · Sales Performance GYM

 Marek Lovecký

/03/ Riadenie zmien a odolnosť

Prichádza zmena a ľudia sú pod tlakom.

Ako začneme

S vedením pomenujeme, čo sa mení, a pripravíme manažérov na rozhovory, ktoré ich čakajú.

Čo pomáha

Riadenie zmien · Zvládanie komunikačne náročných situácií · Mentálna odolnosť

 Martin Chinoracký

/04/ AI v práci lídra a obchodníka

Chceme, aby ľudia AI naozaj používali.

Ako začneme

AI diagnostika v InsightHub ukáže, ako ľudia AI používajú a kto vo firme potiahne zmenu.

Čo pomáha

AI: Spojenec lídra · AI: Spojenec obchodníka · Tréning v Sparrly

 Michal Tramita

/05/ Stratégia a riadenie firmy

Firma rastie a potrebuje jasnú stratégiu a riadenie.

Ako začneme

Analýza kvality riadenia podľa modelu Business Excellence ukáže, kde začať.

Čo pomáha

Tvorba stratégie · Systém riadenia organizácie · Riadenie firemnej kultúry

 Juraj Líška

/06/ Merania a prieskumy

Nevieme presne, kde je problém.

Ako začneme

Prieskum medzi zamestnancami alebo 360° spätná väzba. Výsledky premeníme na konkrétne kroky.

Čo pomáha

Prieskum spokojnosti zamestnancov · 360° spätná väzba · Analýza kvality riadenia

 Michal Tramita

/Celá ponuka na jednom mieste.

	Na mieru pre váš tím	Konzultácie a koučovanie	Merania a analýzy	Otvorené programy
/01/ **Leadership a vedenie ľudí** 	/ Vedenie ľudí / Riadenie zmien / Strategické myslenie a riadenie / Zvládanie komunikačne náročných situácií / Tímová práca / Time (energy) management	/ Koučovanie manažérov	/ 360° spätná väzba / Development centrum	/ Akadémia skutočného leadershipu / Mentálna odolnosť a zvládanie stresu
/02/ **Obchod a predaj** 	/ Key Account Management / Akvizícia nových klientov / Teritoriálny manažment / Telefonická komunikácia s klientom	/ Sales Performance GYM / Riadenie obchodu / Koučovanie obchodníkov	/ Analýza systému riadenia obchodu	/ Predaj skutočnej hodnoty / Predajné zručnosti / Vyjednávacie zručnosti / Prezentačné zručnosti
/03/ **AI v práci lídra a obchodníka** 	/ Webinár, prezentácia alebo rozvojový program	/ Analýza procesov a automatizácia s AI	/ AI diagnostika	/ AI: Spojenec lídra / AI: Spojenec obchodníka / AI: Spojenec pri práci
/04/ **Stratégia a riadenie firmy** 	—	/ Tvorba stratégie / Nastavenie systému riadenia organizácie / Riadenie firemnej kultúry / LinkedIn konzultácie	/ Analýza kvality riadenia organizácie / Prieskum spokojnosti zamestnancov	—

Ak neviete, kde začať, začnite meraním.

/Oblasť 01/

/Leadership a vedenie ľudí.

Motivácia a vedenie tímu, zvládanie tlaku s nadhľadom, komunikácia a spätná väzba, delegovanie a riadenie zmien.


Martin Chinoracký


Marek Lovecký


Juraj Líška

Otvorené programy

- **Akadémia skutočného leadershipu**
  Naučte sa umeniu riadiť a viesť.
- **Mentálna odolnosť a zvládanie stresu**
  Nájdite cestu k vašej rovnováhe.

Na mieru pre váš tím

- Vedenie ľudí
- Riadenie zmien
- Strategické myslenie a riadenie
- Zvládanie komunikačne náročných situácií
- Tímová práca
- Time (energy) management

Konzultácie a koučovanie

- Koučovanie manažérov

Meranie

- 360° spätná väzba
- Development centrum

> Se společností Libellius spolupracujeme už mnoho let a za tu dobu se pro nás stala opravdovým partnerem.

Karla Kučerová
Country HR Director · Teva

Otvorené programy vieme pripraviť aj na mieru pre váš tím.

/Oblasť 02/

/Obchod a predaj.

Šport a predaj majú veľa spoločného. Pracujeme na kondícii, technike, taktike aj psychike obchodníkov — od prvého telefonátu po rokovanie s kľúčovým klientom.


Juraj Líška


Marek Lovecký

Otvorené programy

/ Predaj skutočnej hodnoty
Zvýšte svoju úspešnosť pri predaji riešení.

/ Predajné zručnosti
Dostaňte obchodný rozhovor na profesionálnu úroveň.

/ Vyjednávacie zručnosti
Vyjednávajte s istotou a úspechom.

/ Prezentačné zručnosti
Ohúrte publikum sebavedomým a presvedčivým vystupovaním.

Na mieru pre váš tím

- / Key Account Management
- / Akvizícia nových klientov
- / Teritoriálny manažment
- / Telefonická komunikácia s klientom

Konzultácie a koučovanie

- / Sales Performance GYM
- / Riadenie obchodu
- / Koučovanie obchodníkov

Meranie

- / Analýza systému riadenia obchodu

> Vážime si odbornosť a flexibilitu Mareka a schopnosť individuálneho prístupu k jednotlivým účastníkom tréningov.

Koloman Gachall
generálny riaditeľ · Ewopharma

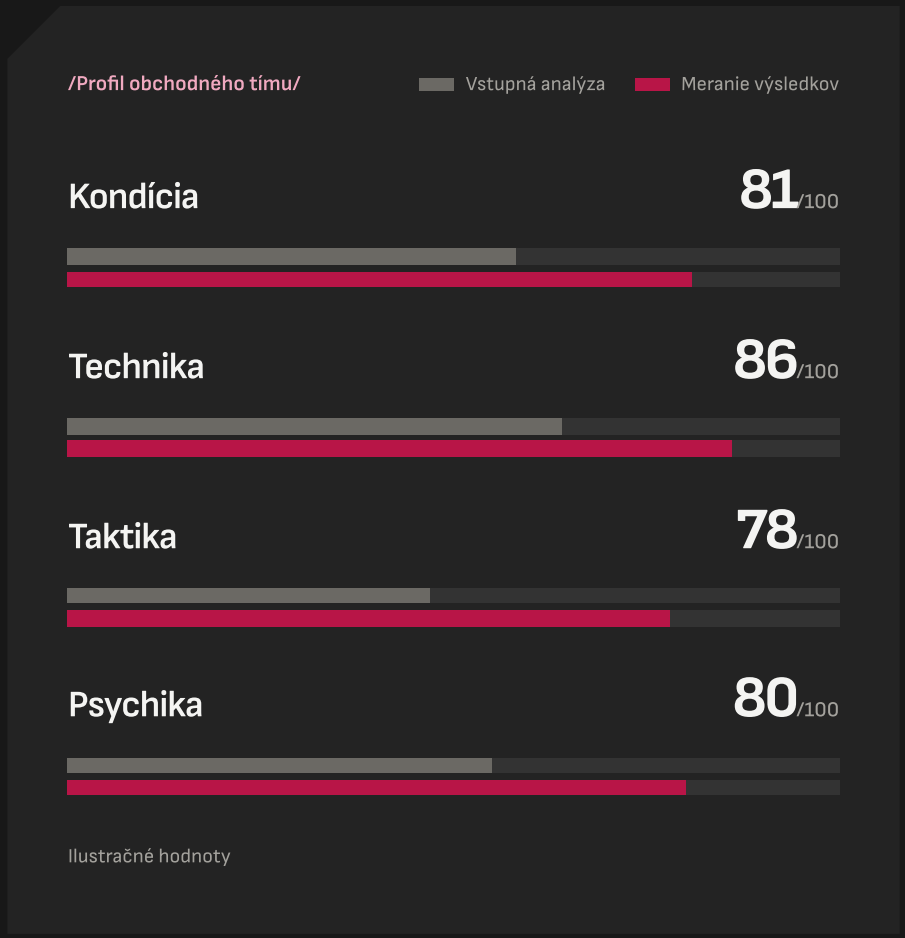
Otvorené programy vieme pripraviť aj na mieru pre váš tím.

/Obchod · Rozvojový program/

Sales Performance GYM.

Naučte svojich obchodníkov víťaziť.

Komplexný rozvojový program pre obchodné tímy. Tak ako v športe, aj v predaji rozhoduje kondícia, technika, taktika a psychika. Obchodníkov v nich zmeriame, cielene natrénujeme a po čase zmeriame znova.



/Štyri disciplíny.

/01/

KONDÍCIA

Čo obchodník vie a ako dlho vydrží.

- telesná kondícia
- produktové znalosti
- znalosť odboru
- poznanie trendov
- všeobecný rozhľad

Meriame

Testovanie znalostí obchodníkov

/02/

TECHNIKA

Ako obchodník vedie rozhovor s klientom.

- predajné techniky
- vyjednávacie techniky
- prezentačné techniky
- komunikačné techniky
- techniky telefonovania

Trénujeme v programoch

Predajné, vyjednávacie a prezentačné zručnosti · Telefonická komunikácia s klientom · Tréning rozhovorov v Sparrly

/03/

TAKTIKA

Kam obchodník smeruje svoj čas a energiu.

- regionálny manažment
- stratégia v procese predaja
- systém a organizácia práce
- priority a plánovanie aktivít
- technológie a sociálne siete

Trénujeme v programoch

Teritoriálny manažment · Key Account Management · Akvizícia nových klientov

/04/

PSYCHIKA

Ako obchodník zvláda tlak, odmietnutie a neúspech.

- pozitívny prístup
- rastové myslenie
- sebadôvera
- zvládanie tlaku, stresu a emócií
- mentálna odolnosť

Trénujeme v programoch

Mentálna odolnosť a zvládanie stresu · Zvládanie komunikačne náročných situácií

/Tréningový cyklus.

1.

Vstupná analýza

Úroveň tímu aj jednotlivcov vo všetkých štyroch disciplínach.

2.

Individuálny a tímový plán zlepšenia

Každý vie, na čom bude pracovať a prečo.

3.

Individuálny plán obchodného manažéra

Ako ľudí rozvíjať v každodennej práci.

4.

Realizácia rozvojových aktivít a zmien

Tréningy, workshopy a zmeny v systéme práce.

5.

Podpora pri implementácii

Koučovanie a konzultácie, kým sa návyky neusadia.

6.

Meranie výsledkov

Posun, ktorý otvára ďalšiu sezónu tréningu.

Prečo GYM

01	Zaoberá sa oblasťami dôležitými pre optimálny výkon obchodného tímu
02	Umožňuje jednotlivé oblasti merať, a tým aj cielene rozvíjať
03	Zohľadňuje potreby rozvoja z pohľadu jednotlivcov
04	Pomáha určiť priority pre rozvoj
05	Podporuje dlhodobé zlepšovanie a systematickú prácu na sebe
06	Vedie obchodný tím k víťazstvám

/Z praxe/ Orange · meranie obchodníkov

75 % → **95 %**

Pri historicky prvom meraní sa priemerná hodnota dosiahnutých výsledkov pohybovala na úrovni 75 %, po niekoľkých rokoch sa priemerná hodnota dostala na úroveň 95 %, čím sme náš spoločný cieľ dosiahli.

Adrián Vargic Corporate Sales Manager

/Stratégia a riadenie firmy.

Kvalita riadenia má zásadný vplyv na úspešnosť firmy. S vedením pomenujeme, čo funguje a čo brzdí, a nastavíme stratégiu, riadenie a kultúru.

/01/ Analýza

Analýza kvality riadenia organizácie

Podľa modelu Business Excellence. Silné stránky, príležitosti a jasné priority pre zlepšenie strategického a operatívneho riadenia.

/02/ Konzultačný projekt

Tvorba stratégie

Postupy a nástroje, s ktorými víziu premeníte na stratégiu a stratégiu na výsledky.

/03/ Konzultačný projekt

Nastavenie systému riadenia organizácie

Systém riadenia, ktorý zvyšuje produktivitu a angažovanosť zamestnancov.

/04/ Konzultačný projekt

Riadenie firemnej kultúry

Vízia, poslanie a hodnoty v každodennom konaní ľudí a prostredie s psychologickým bezpečím.

/05/ Konzultácia

LinkedIn konzultácie

Stratégia, profil a obsah na LinkedIn. Pre jednotlivca aj celú firmu.

> „S Martinom a Libelliusom, už niekoľko desaťročí nachádzame témy, ktoré nám pomáha rozvíjať. Z tém sa stávajú projekty a tieto posúvajú našu firmu ďalej."
>
> Miloš Klein, Konateľ spoločnosti, Austrotherm

/Koučovanie.

Koučujeme manažérov aj obchodníkov a prepájame to s odbornosťou na riadenie, výkonnosť a obchod. Potrebujete sa len poradiť? Vyberieme individuálnu konzultáciu.


Martin Chinoracký


Juraj Líška


Marek Lovecký

/01/

Manažéri

- Podpora pri implementácii stratégie a zmien
- Jasný pohľad, ako dosiahnuť ciele a zlepšiť angažovanosť
- Podpora pri náročných rozhodnutiach
- Komunikačný štýl prispôsobený členom tímu

/02/

Obchodníci

- Lepšie predajné a vyjednávacie zručnosti
- Silnejšie vzťahy s existujúcimi zákazníkmi
- Väčší úspech pri získavaní nových zákazníkov
- Silnejšia mentálna odolnosť pod tlakom

/Kedy pomáha najviac/

- Počas zavádzania projektu alebo programu do praxe
- Keď kľúčoví manažéri a talenty potrebujú rýchlo získať skúsenosti
- Pri individuálnom rozvoji manažérskych a obchodných zručností
- Pri náročných situáciách: stres, vzťahy, vitalita, vyrovnanosť

Otvorené programy.

Tréningy s pevným termínom, na ktoré prihlásite seba alebo kolegov. Každý program vieme pripraviť aj na mieru pre váš tím.

Termíny a ceny /21/

Akadémia skutočného leadershipu /22/

Ďalšie otvorené programy /23/



„Za úspechom talentu hľadaj trénera.“

Marek Lovecký, Partner a spoluzakladateľ

/Najbližšie termíny/

/Kedy začíname.

Libellius, Turbínová 41, 831 04 Bratislava, 9.00 — 17.00. Ceny sú bez DPH, v cene je obed a občerstvenie. Do Akadémie sa dá zapojiť aj počas jej priebehu.

Program	Rozsah	Cena	Najbližší termín
Akadémia skutočného leadershipu	5 častí · 10 dní	575 € za časť	12.–13. 1. 2027
Mentálna odolnosť a zvládanie stresu	2 dni	495 €	1.–2. 12. 2026
Predaj skutočnej hodnoty	2 časti · 4 dni	495 € za časť	Jar 2027
Predajné zručnosti	2 časti · 4 dni	495 € za časť	23.–24. 3. 2027
Vyjednávacie zručnosti	2 časti · 4 dni	495 € za časť	13.–14. 4. 2027
Prezentačné zručnosti	2 dni	495 €	6.–7. 4. 2027
AI: Spojenec lídra	2 časti · 2 dni	295 € za časť	11. 3. 2027
AI: Spojenec obchodníka	1 deň	295 €	18. 3. 2027
AI: Spojenec pri práci	1 deň	295 €	1. 4. 2027

Aktuálne termíny a prihlášky: libellius.com/otvorene-programy

/Akadémia skutočného leadershipu.

Naučte sa umeniu riadiť a viesť. Pre nových aj skúsených manažérov a lídrov.

/01/ 2 dni

Osobnosť lídra

- Úloha manažéra pri vedení a riadení tímu
- Moja osobnosť a jej vplyv na ostatných
- Zvládanie stresu a emočná vyrovnanosť
- Prístupy ľudí a ich hodnoty



Martin Chinoracký

/02/ 2 dni

Vytvorenie prostredia pre fungovanie tímu

- Firemná kultúra a sila tímu
- Stratégia firmy a jej implementácia v tíme
- Cieľová orientácia pri individuálnom plánovaní
- Motivácia ovplyvňujúca spokojnosť a angažovanosť



Juraj Líška

/03/ 2 dni

Komunikačná zrelosť lídra

- Účinné presvedčovanie a predaj myšlienok
- Zvládanie komunikačne náročných situácií a námietok
- Obrana voči manipulácii
- Efektívne vedenie porád



Marek Lovecký

/04/ 2 dni

Individuálne vedenie ľudí

- Štýly vedenia a zadávanie úloh
- Poskytovanie a prijímanie spätnej väzby
- Hodnotenie a vedenie individuálnych rozhovorov
- Organizácia práce a priority pri vedení



Marek Lovecký

/05/ 2 dni

Líder zmeny

- Postup a prístup k riadeniu zmeny v tíme
- Koučovanie a rozvoj ľudí
- Kvalita vedenia prijímacieho rozhovoru pri výbere
- Adaptácia nových zamestnancov do funkcie



Martin Chinoracký

/Ďalšie otvorené programy.

/2 dni/

Mentálna odolnosť a zvládanie stresu

Nájdite cestu k vašej rovnováhe.

Pre všetkých, ktorí čelia stresu a negatívnym emóciám.

- Stres, jeho prejavy a vplyv
- Stereotypy správania a ich vplyv na naše výsledky
- Emócie a psychická odolnosť
- Ako získať psychickú odolnosť



Martin Chinorácky

/2 časti · 4 dni/

Predaj skutočnej hodnoty

Zvýšte svoju úspešnosť pri predaji riešení.

Pre obchodníkov s náročnejšími a dlhodobejšími obchodnými prípadmi.

- Úvod do predaja riešení
- Psychológia rozhodovacieho procesu
- Vytvorenie potrieb klienta
- Formulácia riešenia pre klienta



Juraj Líška

/2 časti · 4 dni/

Predajné zručnosti

Dostaňte obchodný rozhovor na profesionálnu úroveň.

Pre všetkých, ktorí predávajú produkty, služby alebo myšlienky.

- Faktory úspechu pri aktívnom predaji
- Fázy obchodného rozhovoru
- Vytvorenie prvého kontaktu s klientom
- Zisťovanie a vytváranie potrieb



Marek Lovecký, Juraj Líška

/2 časti · 4 dni/

Vyjednávacie zručnosti

Vyjednávajte s istotou a úspechom.

Pre všetkých, ktorí chcú vyjednať vzájomne výhodnú dohodu.

- Hlavné základy a princípy vyjednávania
- Fázy procesu vyjednávania
- Príprava na vyjednávanie
- Taktiky pri vyjednávaní



Juraj Líška, Martin Chinorácky

/2 dni/

Prezentačné zručnosti

Ohúrte publikum sebavedomým a presvedčivým vystupovaním.

Pre všetkých, ktorí prezentujú pred viacerými poslucháčmi.

- Úvod do prezentačných zručností
- Štruktúra a dynamika úspešnej prezentácie
- Príprava prezentácie
- Neverbálna komunikácia pri prezentácii



Marek Lovecký, Michal Tramita

/Kapitola 04/

Libellius AI school.

AI v práci lídra a obchodníka. Tam, kde šetrí čas, zjednodušuje každodenné úlohy a podporuje rozhodovanie. S vlastnými aplikáciami Sparrly a InsightHub.

Programy a formy spolupráce /25/

Sparrly /26/

AI diagnostika a konzultácie /27/



„AI v praxi.“

Michal Tramita, Konzultant pre AI, LinkedIn a prieskumy

/Meranie, tréning, prax a znova meranie.

/01/ Zmeriame

Kde sú vaši ľudia s AI.

Krátka diagnostika ukáže, ako ľudia AI používajú a kde má firma najväčšie príležitosti.

InsightHub

/02/ Naučíme

Program podľa výsledkov.

Webinár, prezentácia alebo rozvojový program na príkladoch z vašej práce.

AI school

/03/ Natrénujeme

Zručnosť, ktorá sa usadí.

Obchodné rozhovory si ľudia skúšajú s AI klientom, kým nový postup nejde sám.

Sparrly

/04/ Zmeriame znova

Posun, ktorý vidno.

Meranie po tréningu ukáže, čo sa zmenilo, a nastaví ďalšie kroky.

InsightHub

Otvorené programy

- **AI: Spojenec lídra**
  Porady, rozhovory, onboarding aj rozhodovanie.
- **AI: Spojenec obchodníka**
  Príprava na klienta, ponuky a obchodná stratégia.
- **AI: Spojenec pri práci**
  Prvé kroky s AI pri dokumentoch, informáciách a výstupoch.

Formy spolupráce pre firmy

60–90	**30–60**	**2–4**
minút	minút	hodiny alebo 1 deň
Webinár	Inšpiratívna prezentácia	Rozvojový program

/Sparrly.

Dôležitý rozhovor si vyskúšate skôr, než ho vediete naostro. Vlastná aplikácia na hlasový tréning obchodných situácií s AI klientom.

/01/ Pred hovorom

Vyberiete si rozhovor.

Prvý kontakt, zisťovanie potrieb aj hodnotiaci rozhovor, s ľahkou, strednou alebo náročnou úrovňou.

/02/ V hovore

Hovoríte nahlas.

AI klient reaguje na to, čo naozaj poviete, bez pripravených odpovedí. Kouč napovie, keď sa rozhovor zasekne.

/03/ Po hovore

Viete, na čom pracovať.

Prepis rozhovoru a spätná väzba: čo fungovalo a čo nabudúce zlepšiť.

/04/ V čase

Progres, ktorý vidno.

Výsledky z hovorov sa skladajú do progresu a ďalšej výzvy.

Pre celý obchodný tím

- / Súčasť programu AI: Spojenec obchodníka
- / Situácie podľa vašich klientov a produktov
- / Posun tímu meriame v InsightHub

Čo Sparrly vie

- / Od prvého kontaktu cez námietky a tlak na cenu až po uzavretie dohody
- / AI klient hlasom alebo ako avatar, s rôznou náročnosťou
- / Kouč počas hovoru napovie, keď sa rozhovor zasekne
- / Prepis, spätná väzba a progres v čase
- / Pripravujeme aj tréning hodnotiaceho rozhovoru pre lídrov

/AI tam, kde má vo firme zmysel.



Michal Tramita

/AI diagnostika v InsightHub/

Viete, kde sú vaši ľudia s AI a kto potiahne zmenu.

Používanie AI | Znalosti o AI | Zodpovedný úsudok | Praktické využitie | Príležitosti | Pripravenosť na zmenu | Ťahá zmenu

Každý účastník dostane profil v siedmich oblastiach, vedenie prehľad za firmu a tímy. Rozvojová diagnostika, nie hodnotenie zamestnancov.

/Konzultácia/

Analýza procesov a automatizácia s AI

/ Cez AI diagnostiku: ukážeme, kde má automatizácia najväčší zmysel

/ Konkrétny proces: rovno ho zanalyzujeme a namodelujeme

/Kapitola 05/

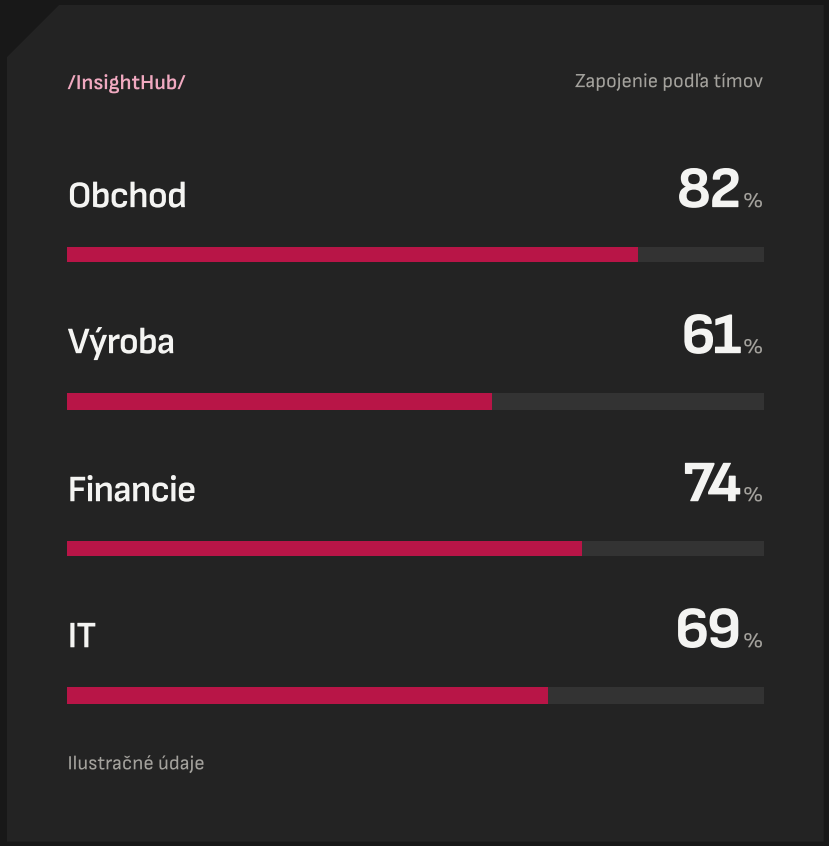
Prieskumy.

Zistíme, čo si vaši zamestnanci, manažéri a zákazníci naozaj myslia. Prieskum navrhneme na mieru, spustíme vo vlastnom softvéri a výsledky premeníme na konkrétne kroky.

Aké prieskumy robíme /29/

Ako prieskum prebieha /30/

InsightHub /31/



/Aké prieskumy robíme.

/01/

Prieskum spokojnosti zamestnancov

Angažovanosť, motivácia a atmosféra vo firme.

Výstup
Prehľad problémových oblastí, porovnanie tímov a návrhy zmien v riadení.

/02/

360° spätná väzba

Ako manažéra vidia nadriadení, kolegovia aj vlastný tím.

Výstup
Prehľad kompetencií a rozvojový plán pre každého manažéra.

/03/

AI diagnostika

Ako vaši ľudia využívajú AI a kto potiahne zmenu.

Výstup
Profil v siedmich oblastiach a prehľad pre vedenie.

/04/

Prieskum spokojnosti zákazníkov

Čo zákazníci oceňujú a čo im chýba.

Výstup
Priority pre obchod a zákaznícky servis.

/05/

Analýza osobnostnej typológie

Prirodzený štýl vedenia každého lídra.

Výstup
Profil lídra s odporúčaniami pre vedenie ľudí.

/06/

Vedomostné testy

Čo si ľudia z tréningu naozaj odniesli.

Výstup
Úspešnosť jednotlivcov a tímov a porovnanie výsledkov.

/07/

Prieskumy trhu a trendov

Ako to robia iné firmy na Slovensku.

Výstup
Súhrnná správa a stretnutie nad zisteniami.

/Pre vašu firmu/

Chcete vedieť, čo si vaši ľudia naozaj myslia?

Prieskum s vami od zadania po akčný plán vedie jeden konzultant.

/Od prvej otázky po akčný plán.

1.

Zadanie: Najprv počúvame.

Čo potrebujete zistiť, koho sa pýtame a kto bude s výsledkami pracovať.

2.

Návrh: Dotazník na mieru.

Oblasti a otázky, škály aj otvorené odpovede, uvítací text s vaším logom.

3.

Zber: Spustíme prieskum.

Pozvánky a pripomienky respondentom, návratnosť sledujeme priebežne.

4.

Analýza: Výsledky, v ktorých sa vyznáte.

Za firmu, tímy aj jednotlivcov, so silnými stránkami a odporúčaniami.

5.

Kroky: Od čísel k zmenám.

Výsledky predstavíme vedeniu a spolu určíme, čo zmeniť ako prvé.

/Zber odpovedí/

Libellius Survey

Dotazník pripravený presne pre váš projekt.

- / 360°, zamestnanci, zákazníci aj vedomostné testy
- / Škálové, kvízové aj otvorené otázky
- / Pozvánky a pripomienky e-mailom
- / Vaše logo, uvítací text a termín prieskumu

/Vyhodnotenie a zdieľanie/

InsightHub

Z dát k rozhodnutiam.

- / Prehľadné grafy, porovnania a odporúčania
- / Porovnania tímov, rolí, skupín a období
- / Export do PDF, PNG a Excelu
- / Prístup podľa rolí a heslom chránený odkaz

/Vyhodnotenie výsledkov/

/InsightHub.

Výsledky prieskumu ako prehľad, podľa ktorého sa dá rozhodnúť. Od celej firmy až po detail každého jednotlivca.

/01/ Zapojenie

Viete, kto sa zapojil.

Návratnosť za firmu, tímy a skupiny počas celého prieskumu.

/02/ Výsledky

Vidíte, čo funguje.

Silné stránky a rozvojové oblasti, porovnania tímov, rolí a období.

/03/ Otvorené odpovede

Rozumiete, čo ľudia napísali.

AI zhrnie témy z otvorených odpovedí, aby ste nemuseli čítať stovky komentárov.

/04/ Sebareflexia a okolie

Spoznáte, ako vás vidia ostatní.

V 360° spätnej väzbe sebahodnotenie oproti pohľadu nadriadených, kolegov a tímu.

Moduly

360° spätná väzba | Spokojnosť zamestnancov | Analýza osobnostnej typológie | AI diagnostika

Pre firmy

- / Odpovede zbierame v aplikácii Libellius Survey
- / Export do PDF, PNG a Excelu
- / Heslom chránený odkaz, ktorý môžete kedykoľvek zrušiť
- / Každý vidí len moduly a výsledky podľa svojej roly
- / Porovnania tímov, rolí, skupín a období
- / Meranie pred tréningom a po ňom ukáže posun

/Kapitola 06/

Podcast PRESAH.

Rozhovory, ktoré idú pod povrch. S hosťami z praxe otvárame témy, ktorými v Libelliuse žijeme: leadership, manažment, obchod, LinkedIn a AI.

Série a hostia /33/



/Počúvajte nás/

/Rozhovory, ktoré idú pod povrch.


Marek Lovecký


Juraj Líška


Martin Chinoracký


Michal Tramita

Epizódy	Hostia	Hodiny rozhovorov
25	18	16

Hosťami boli napríklad **Ján Filc** (tréner majstrov sveta v hokeji 2002), **Richard Vukovič** (Novartis Slovensko), **Denisa Longauerová** (Viatris), **Andrej Árendáš** (Kärcher Slovakia), **Martin Maštalír** (Dell Technologies) či **Radoslav Kopka** (PERI Slovensko).

/1. séria/	LinkedIn	2023
/2. séria/	Lídrske príbehy	2024
/3. séria/	Lídrske príbehy	2025 – dnes

Spotify a Apple Podcasts

/Prvý krok/

/Povedzte nám, čo chcete zlepšiť.

Na úvodnom rozhovore si ujasníme vaše ciele, ľudí a situácie, ktoré dnes riešite. Potom navrhneme, ako začať.



Martin Chinorackỳ
martin.chinoracky@libellius.com · +421 905 700 228

Telefón	**+421 918 700 999**
E-mail	**info@libellius.com**
Kancelária	**Turbínová 41, 831 04 Bratislava**
Web	**libellius.com**

© Libellius. All rights reserved. | libellius.com

LIBELLIUS®
HEALTHY BUSINESS MATTERS