

Podnikatelské know-how výživového poradce

OSNOVY PŘEDNÁŠEK

Termíny a obsah studia pro akademický rok 2018/2019

Teoretické semináře probíhají v sobotu od 10,00 do 17,30 hod a v neděli od 9,00 do 16,30 hod.

Vyhrazujeme si možnost dodatečné úpravy.

MŮJ PŘÍBĚH

LENKA PAPADAKISOVÁ

19. ledna 2019

Vyprávění a sdílení příběhů je v současnosti nejmocnější způsob, jak sdílet své myšlenky a jak měnit svět. Je to umění, které je třeba trénovat a sdílet s ostatními.

Tento den se budeme bavit tím, jak vytvořit, zpracovat a sdílet přitažlivý a autentický osobní příběh nebo příběh projektu.

- Zpracování informačně a emočně vyváženého příběhu (vás nebo vašeho projektu), který přitahuje pozornost, zaujme, podporuje vaše aktivity
- Zpětná vazba na váš příběh, který můžete rovnou použít ve vašich prezentacích, výstupech, webových stránkách
- Trénink tzv. elevator pitch (výťahové promluvy) – jak v 1 minutě prezentovat podstatu svého projektu tak, abyste zaujali jakéhokoli posluchače
- Síla sdílení příběhů v kruhu

MŮJ TALENT

KALMAN HORVÁT

20. ledna 2019

Váš talent je odpověď. Neplette si dovednosti s talentem. Dovednost je dřina. Talent je energie. Když používáme svůj talent, tak se nacházíme ve vysoké energii. Nemusíme s nikým soutěžit a nemusíme nikoho pokořit, abychom byli prospěšní a dobře placení.

Jaký je tedy ten váš?

Příprava na seminář:

- E-mailem obdržíte TEST JEDINEČNOSTI
- Vyplněný jej zašlete k vyhodnocení
- Ještě před seminářem obdržíte výsledky a text s popisem všech talentů

Průběh semináře:

- Důkladné seznámení se sedmi talenty, jak fungují v praxi
- Individuální pozornost vašim dvěma nejsilnějším talentům a jejich rozvoji
- Jak uvidět svou jedinečnost a jak zajistit, aby ji viděli i vaši klienti

PRÁCE S KLIENTEM I
BC. MONIKA DIVIŠOVÁ
16. - 17. února 2019

Práce celostního výživového terapeuta je práce s lidmi - navíc na velmi osobní úrovni, tudíž vyžaduje nejen kladný vztah k lidem, ale také velmi dobrou úroveň vnímání a komunikace, disciplínu i chuť pomáhat druhým a ochotu vést ostatní. Chceme-li být opravdovými profesionály, musíme být schopni nést plnou zodpovědnost za výsledky svých klientů. Součástí této odpovědnosti je jednak to, co a proč doporučíme klientovi v rámci jeho stravovacího režimu, a také to, jakým způsobem s ním komunikujeme a jak mu pomůžeme pochopit a integrovat potřebné změny v jeho životě.

- Možnosti forem práce s klientem – učitel, poradce, terapeut, kouč. Co je nejvhodnější pro mě?
- Základy komunikace a koučování
- Úvodní konzultace a vstupní dotazník
- Jak zvládnout propojení různých aspektů práce terapeuta – informace, praktické návody, realita klientova života, úroveň znalostí, psychika, motivace a podpora při změně
- Jak uvést teoretické odborné informace do reality klientova života
- Jak pracovat v rámci konzultací s ostatními aspekty životního stylu – pohyb, psychika, stres, life&work balance, time management, vztahy, menstruační cyklus
- Tipy, jak udržet konzultaci ve vyhrazeném čase konzultace
- Sestavení mého osobního příběhu terapeuta celostní výživy – sebevědomí, sebe hodnota
- Můj osobní prostor a péče o sebe jako terapeuta v pomáhající profesi – pozitiva, úskalí, doporučení jak „přežít“
- Sdílení dlouholetých zkušeností z nutriční praxe zkušených terapeutů
- Praktický a konkrétní návod, jak sestavovat jídelníček podle principů stravování dlouhodobosti a jak je uvést co nejjednodušší do každodenního života
- Jak přežít ve světě plném masa, mléka, cukru a chleba
- Jednoduché vysvětlení základních principů propojující většinu výživových směrů a praktické tipy k jejich rychlému zařazení do praxe

PRÁCE S KLIENTEM II
BC. MONIKA DIVIŠOVÁ
16. - 17. března 2019

Brzy doplníme.

SEBEPÉČE TERAPEUTA S VYBRANÝMI ODBORNÍKY
KOLEKTIV LEKTORŮ
27. - 28. dubna 2019

Brzy doplníme.

PRINCIPY MOUDRÉHO PODNIKÁNÍ
LENKA PAPADAKISOVÁ
18. května 2019

Podnikáme hlavou a srdcem, k užitku svému, druhých i celé společnosti.
Důvěra, integrita, vzájemně k užitku, rovnováha, jednoduchost, rytmus a cyklus, propojenost - to jsou principy moudrého podnikání.

- Trojjednost v podnikání – podle čeho se rozhodujeme:
 - hodnota – co mi jde lehce, s radostí, dává mi smysl
 - integrita rozhodování – soulad mezi myslí, srdcem a tělem
 - vzájemně k užitku – mě, klientům a vyššímu záměru
 - svoboda – důvěra, zodpovědnost, vliv
- Vytváření proudění v podnikání – hodnota a páka, pentagram
- Podnikatelský záměr, majitelské zadání
- Konzultace podnikatelských situací a sdílení zkušeností na téma moje podnikatelská praxe (councilový kruh, seznámení s principy otevřené komunikace)

NETRADIČNÍ FINANČNÍ GRAMOTNOST

KALMAN HORVÁT

19. května 2019

Naše hojnost se neodvíjí od toho, kolik měsíčně vyděláváme, ale od toho, jak dlouho nemusíme vydělávat.

- Kde čerpat peníze pro vaši finanční rezervu
- 3 odlišné způsoby, jak kontrolovat své peníze
- Jednoduchá typologie podle toho, jak nakupujeme
- Nastavení správné finanční priority pro vaši nejbližší budoucnost
- Rozvoj 3 klíčových podnikatelských dovedností:
- Podnikám a nemám nic – 5 „zázračných“ kroků
- Jazyk hojnosti – jak z naší touhy, potřeby udělat příležitost pro druhé lidi
- Jak prodávat bez prodávání

OTEVŘENÍ A VEDENÍ PRAXE

BC. MONIKA DIVIŠOVÁ

15. - 16. června 2019

Úspěch výživového poradce záleží nejen na jeho nutričních znalostech. Velmi důležitá je i metodika, komunikace a celková organizace.

- Formy práce s klientem a vedení terapeutické praxe
- Praktická organizace práce s klientem – prostor, chování, komunikace, objednávání, telefonická a e-mailová komunikace
- Realizace dlouhodobých programů – výhody, nevýhody, konkrétní návody a příklady
- Struktura konzultací při dlouhodobém programu
- Pomůcky – obrázky, ukázky, knížky, přístroje
- Konkrétní podoba a ukázky psaných materiálů pro klienty – jídelníček, recepty, návody, emaily
- Jak zvládat nespokojeného klienta
- Stanovení ceny a základy prodeje a vedení vstupní/prodejní konzultace
- Co udělat proto, aby mě klient doporučoval
- Co všechno ostatní potřebuje úspěšný nutriční terapeut znát aneb sdílení osobní cesty nutričního terapeuta