Tvoříme Cesty k Cílům

ASSESSMENT STORE
PRACOVNÍ LISTY PRO ASSESSMENT CENTRA

MANAŽERSKÉ JEDNÁNÍ:
„FÉNIX“

Účastník je nově v roli regionálního manažera – Region 1 firmy Fénix, a. s., zabývající se loterijními a sázkovými hrami. Ta fúzovala (oficiálně fúze proběhla před cca 3 měsíci) s jinou, menší firmou ONE, a. s., která podniká ve stejném oboru. V souvislosti s fúzí se firma potýká s řadou obtíží napříč oblastmi (produkty, zákazníci, zaměstnanci, procesy, organizační struktura atd.). Účastník se setkává se svým podřízeným manažerem, oblastním manažerem pro Budějovicko. Ten vede tým 18 podřízených, vedoucích poboček (týmy o velikosti 3 až 6 pobočkových zaměstnanců) a seniorů (typicky u malých 1–2členných poboček). Účastník má za cíl vést s podřízeným pravidelný kvartální hodnotící rozhovor. Během jednání využívá konkrétní informace ze zadání, včetně faktů a dat uvedených v přílohách (Přehled plnění Regionu 1. – 2. Kvartál 2021 a „Přehled plnění oblasti Budějovicko – 2. kvartál 2021“) či formou e-mailových zpráv. Informace by účastník měl využít k zapojení podřízeného do řešení, dále k delegování nového úkolu a zhodnocení výkonu, včetně motivace podřízeného ke změně.

TYP MODELOVÉ SITUACE

Obsah setu:

- informace k modelové situaci
- instrukce pro modelovou situaci
- zadání pro sparing-partnery
- hodnotící arch
- zadání pro účastníky

Tento materiál je duševním vlastnictvím společnosti TCC s.r.o. Zakoupením tohoto materiálu propůjčuje společnost TCC s.r.o. kupujícímu právo používat jej v rámci své organizace, výslovně uvedené v objednávce. Kupující nemá právo s tímto materiálem nakládat mimo tuto organizaci či poskytovat jej a šířit dál. Kupující má právo dílo rozmnožovat, ovšem pouze a jedině pro vlastní interní potřebu. Kupující je povinen chránit a dodržovat autorská práva společnosti TCC s.r.o. a zodpovídá za dodržování tohoto práva svými zaměstnanci a dalšími subjekty, jejichž seznámení s obsahem je nezbytné pro jeho účelné užívání.

INFORMACE K MODELOVÉ SITUACI

Název modelové situace: **„Fénix“ (Manažerské jednání)**

Využití pro pozice:

- **manažerské pozice, regionální manažeři, manažeři obchodu**

Zaměření modelové situace: **zpětná vazba na výkon, motivace druhých, zadání úkolu, vedení jednání, orientace na cíl, přesvědčivost, komunikační dovednosti, argumentace, zvládání námitek, manažerský styl, vnímání souvislostí, práce s informacemi**

V rámci modelové situace můžete hodnotit, zda účastník:

- uvažuje komplexně, v souvislostech, zvažuje dopady do budoucna
- získává si informace, mapuje postoje partnera, zapojuje jej
- poskytuje otevřenou a vyváženou zpětnou vazbu
- zapojuje motivaci, využívá vhodných motivační prvků a pracuje s cílenou motivací
- sděluje cíl a smysl úkolu, sděluje požadavky a parametry úkolu, jeho výstupů a systému kontroly
- pohotově zvládá námitky, používá logickou a přesvědčivou argumentaci
- je aktivní, snaží se o partnerský přístup, přizpůsobuje vedení jednání situaci, dosahuje cíle
- jednání uzavírá s jednoznačnými dohodami, ověřuje pochopení a souhlas partnera
- volí vhodný styl a přizpůsobuje komunikaci partnerovi

Časová náročnost modelové situace:

- **5 minut zadání modelové situace**
- **20 minut příprava účastníků (pokud administrováno samostatně a nepředchází Případová studie Fénix nebo Porada s týmem Fénix, je nutné čas na přípravu prodloužit na 30 minut)**
- **20 minut jednání s podřízeným**
- **5 minut reflexe**

Doporučený počet hodnotitelů: **2 hodnotitelé,** z toho 1 v roli sparing-partnera

UKCE PRO MODELOVOU SITUACI

stníky, že budou v roli regionálního manažera firmy Fénix, která prošla fúzí s firmou One, podnikající – oblast loterijních a sázkových her. Úkolem účastníka je připravit se na jednání s podřízeným, em. Vedle zadání budou mít dále k dispozici přílohy (přehledy plnění cílů). Sdělte účastníkům, é na poskytování zpětné vazby, motivaci, delegování.

ový prostor pro přípravu (20/30 minut) a pro jednání s podřízeným (20 minut).

ující podklady:

tuace

včetně informací o firmě, aktuální situaci, přehledu o výsledcích a informací

ky budou mít účastníci během modelové situace k dispozici. ituace nebo na konci AC si veškeré materiály vyberete zpět.

delovou situaci se sparing-partnerem styl oslovování nebo příjmením apod.

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC

NÍ PRO SPARING-PARTNERA

DO MODELOVÉ SITUACE

a zastáváte pozici oblastního manažera prodeje ve firmě Fénix, která se zabývá loterijními . Firma prochází náročným obdobím fúze se společností ONE, a. s., která byla rovněž úspěšnou li je fúze formálně ukončena, firma se stále potýká s řadou problémů, které s procesem logicky *informace o firmě v Zadání pro účastníka*).

udějovicko, která skýtá určitý potenciál. Oblast je tvořena sítí sázkových kanceláří, blastech překrývají. Tato síť je tvořena jak franchisami, tak také tzv. „kmenovými“ nami), které patří firmě. Franchisy pod Vaši přímou kompetenci nespadají a jsou rámci původní organizační struktury ONE.

doucích poboček a seniorů, kteří řídí týmy o velikosti 3 až 6 pobočkových . Ti zodpovídají za kompletní servis zákazníkům, zajištění plynulého chodu

e nových zaměstnanců, pravidelná hodnocení výkonu, školení

abídky produktů,

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC

ící rozhovor s Vaším nadřízeným,
sko, Karlovarsko, Ústecko a Prahu
tně Vašeho působení a aktivit.

RO SPARING-PARTNERA

- považujete se za zdatného manažera, z hlediska plnění výsledků se Vám poměrně daří

v Dačicích jsou pořád nějaké problémy, za poslední rok tam došlo už dvakrát k personální změně, aposledy před měsícem, ale nic to nevyřešilo. Je to jediná Vaše jednočlenná podatelna, a jakmile ěstnanec onemocní, musí ji prostě dočasně zavřít. Záskoky z ostatních poboček moc nefungují. Vás je jediným řešením, pokud nechcete pobočku zavřít (což by bylo škoda – Dačice jsou díky uristicky zajímavé a ONE tam pobočky nemá), zvýšit počet pracovníků na 2

rámci čtvrtletí jsou přirozené, nelze je ovlivnit (např. letos na jaře se konalo MS v hokeji ce, což přilákalo opravdu mnoho sázkařů, oproti tomu logicky červen patří ke slabším jen lidé šetří na rodinné dovolené)

náročný na podřízené, dáte na standardy, jejichž nedodržení netolerujete pagační materiály jako nedávno v Kaplici), nedodržení řešíte spíše rázně využíval možnost sankce (např. za tento přestupek až 5.000 Kč) a tento Váš kové kanceláře ve Vaší oblasti mívají velmi vysoké hodnocení v rámci

usíte mít zcela jasno v detailech a vědět proč

dva nové vedoucí v Třeboni (výměna kvůli špatným výsledkům) áte prostor na nový úkol

ují s něčím negativním, např. reputací veřejných domů, ázkařů, „vyrážejí ven“, chodí spíš do hospody „poklábosit

k dobrým výkonům nemotivuje, líbily by se Vám neformálně s area manažerem z ONE a byl jste nky a připojištění)

vky, pokud Vás do cca 2-3 minut nevyzve vat,

h přínos a upozorňujte na možná

demotivační, oponujte,

hel pohledu,

přijímá

ně,

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC

NOTÍCÍ ARCH

Á SITUACE:	JMÉNO ÚČASTNÍKA: POZICE / DATUM AC:

DELOVÉ SITUACI A MÍRA NAPLNĚNÍ KOMPETENCE ÚČASTNÍKEM:

kmacemi: schopnost analyzovat podstatné informace a propojovat je

poskytuje otevřenou a vyváženou zpětnou vazbu

otivaci, využívá vhodných motivační prvků, pracuje s cílenou motivací

smysl, požadavky a parametry úkolu a jeho výstupů a systému kontrol

mitek: pohotově zvládá námitky, využívá logické a přesvědčivé argumenty

iva, pohotovost, vedení jednání k dosažení cíle

o partnerský přístup, přizpůsobení vedení jednání situaci, dosažení cíle

svědčit, komunikuje jasně, volí vhodný styl komunikace

?!

a, co se nepodařilo

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC

OVÉ ŘEŠENÍ

e zadání, které by měl účastník s podřízeným řešit:

ní výsledky za 2Q v oblasti tržeb vysoko nad plán, hrubá marže těsně pod plán, ale celkově lky za celý region
trný pokles tržeb v rámci čtvrtletí – proč, jak to ošetřit?
napříč pobočkami (ztráta za Dačice, nízké výsledky v Třeboni, Českém Krumlově, tedy v městech s překryvem franchis)
a projektu CRM
Mystery shoppingu
na řešení problémů s vedoucí před zákazníky
– špatné výsledky a okolnosti odchodu posledního pracovníka
ci Rozvoj týmu
– v rámci jednání zadat podřízenému analýzu a vytipování lokace (dostupné hodnutí, i když se nabízí jedno z výše uvedených měst s nižší marží a velkou ONE

eného:

toru pro rozvoj)

e vyřešit na místě, včetně termínů a cílů

bodů najít sám ideální řešení (na pozici je 4. měsíc, blastní manažer).

ě v přístupu k podřízeným (více se jim věnovat, dílčí výhrady je schopný a má dobré výsledky

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC

NÍ PRO ÚČASTNÍKY

avu:	

CE

em Regionu 1 ve firmě FÉNIX, sídlící v Brně. Do společnosti jste nastoupil 1.4.2021.

ostatně analyzovat všechny dostupné informace a připravit se na čtvrtletní
Rozhovor bude trvat 20 minut.

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC

ROLE

za:

bchodních cílů Regionu 1 (prodej kurzových sázek, loterijních sázek a internetových kurzových

bchodní strategie v rámci daného regionu,

ábor a adaptace nových zaměstnanců, pravidelná hodnocení, zpětná vazba, kvartální a odměňování),

ci pokrytí regionu sázkovými kancelářemi z hlediska obchodních příležitostí,

dních cílů pro 6 oblastí, včetně stanovování koeficientu pro jednotlivé oblasti ů na jednotlivé oblasti dle jejich potenciálu a historie).

ždý oblastní manažer řídí cca 15-20 podřízených, z nichž někteří mají statut ých pracovníků, někteří jsou pouze senior specialisté – typicky u malých ko, Karlovarsko, Praha I, Praha II, Plzeňsko a Budějovicko.

ít na starost také všechny franchisy v daném regionu získané fúzí ýden a více detailů se máte dozvědět na meetingu se svým a manažeři, rozdělení dle krajů, kteří ale organizačně spadají

dnuta možnost stát se zaměstnanci a přejít do klasické ve vlastnictví jednotlivců (OSVČ) a budou fungovat ůvodního FÉNIXU budou postupně převedeny

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC

e společnosti ONE mají zaměstnanci vedle dku služeb a výhod v rámci kafetérie. zaměstnanci ONE až po dvou letech

h struktuře. V rámci původní ea manažeři mají fixní složku 20 % dodržení standardů fixní složka platu 90 %. ro danou oblast a 5 %

tem hodnocení je:

E	VÁHA
dnocení, delegování, řešení problémů	60 %
pora, motivace	10 %
práce napříč firmou	10 %
efektivní nakládání ence pro růst	20 %

1 - Nad očekávání

2 - V souladu s očekáváním

3 - Potřeba zlepšit

4 - Nedostačující

za dané kritérium.

é kritérium.

rium.

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT TCC

plnění plánu z hlediska marže. Pro výpočet

A

NÍ INFORMACE O FIRMĚ

IX, jejímž hlavním předmětem činnosti je provozování kurzových sázkových her a loterií, vznikla roku
aložená jako česká soukromá firma, bez účasti státu a zahraničního kapitálu. V roce 2017 do firmy
zický vlastník, investor z Německa.

menší společností ONE, která byla také dobře zavedená na našem trhu (od roku 2002). Nová
IX. Z hlediska vnitřních procesů neproběhly všechny potřebné změny a obě společnosti
e předchozího status quo.

hodní strategií zvýšit tržní podíl a přiblížit se společnostem, které jsou zatím v tomto
rozšířit svou pobočkovou síť v Čechách a splnit díky zvýšenému obratu jednu
ttery Association (WLA).

původní společnosti FÉNIX. Část zaměstnanců má z kapacitních důvodů stále
olečnosti ONE.

anceláře („podatelny“). Před fúzí měla společnost Fénix 800 sázkových
Mají 1-6 zaměstnanců, dle velikosti jsou řízeny vedoucími nebo senior
nanců) a spadají pod oblastní manažery (celkem 18 oblastních
é). Pro odlišení od franchis se používá interně termín „kmenové“

rovozováno formou franchisingu. Mají tedy své majitele,
bavení a servis za příslušnou obchodní provizi. Obchodní
ednotlivých franchisantů. V rámci původní organizační
ažerů (dle jednotlivých krajů), kteří aktuálně spadají
ační struktury ONE.

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC

[redacted]ÁLNÍ SITUACE

[redacted]ý **24. 7. 2021** a za 20 minut Vás čeká pravidelný hodnotící rozhovor s Vaším podřízeným, panem [redacted]

[redacted]stním manažerem pro Budějovicko. Tato oblast je tvořena sítí poboček, které se v některých [redacted]rývají. Tato síť je tvořena jak frenchisami, tak také sázkovými kancelářemi („podatelnami“), [redacted]enciál.

[redacted]vedoucích a seniorů. Vedoucí řídí týmy o velikosti 3 až 6 pracovníků, senioři jsou [redacted]kanceláříCh. Mezi kompetence oblastního manažera patří:

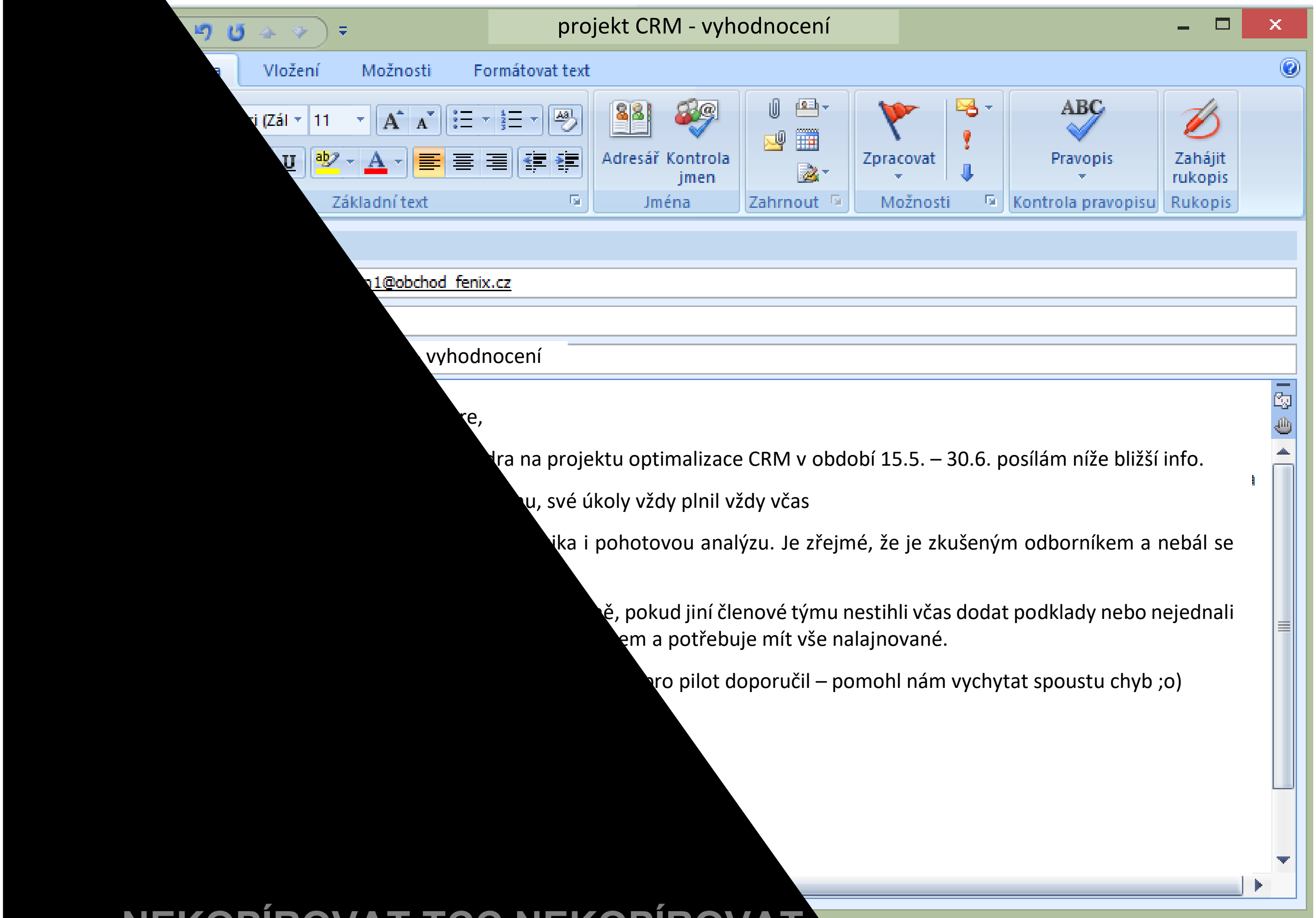
- [redacted](výběr a adaptace nových zaměstnanců, pravidelná hodnocení výkonu, školení [redacted]
- [redacted] oblasti prodeje a nabídky produktů,
- [redacted]věřených poboček,
- [redacted]h cílů,
- [redacted]hů s klienty,
- [redacted]blasti,
- [redacted]rámci oblasti,
- [redacted]

[redacted]dce) byl pan Šnajdr hodnocen takto:

[redacted]	Hodnocení
[redacted]	2 - V souladu s očekáváním
[redacted]	[redacted]řeba zlepšit
[redacted]	[redacted]ávání
[redacted]	[redacted]

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT

[redacted]č. 1:



projekt CRM - vyhodnocení

[redacted] Vložení Možnosti Formátovat text

[redacted]i (Zál 11 Základní text | Adresář Kontrola jmen – Jména | Zahrnout | Zpracovat – Možnosti | ABC Pravopis – Kontrola pravopisu | Zahájit rukopis – Rukopis

[redacted]n1@obchod_fenix.cz

[redacted] vyhodnocení

[redacted]re,

[redacted]dra na projektu optimalizace CRM v období 15.5. – 30.6. posílám níže bližší info.

[redacted]u, své úkoly vždy plnil vždy včas

[redacted]ika i pohotovou analýzu. Je zřejmé, že je zkušeným odborníkem a nebál se

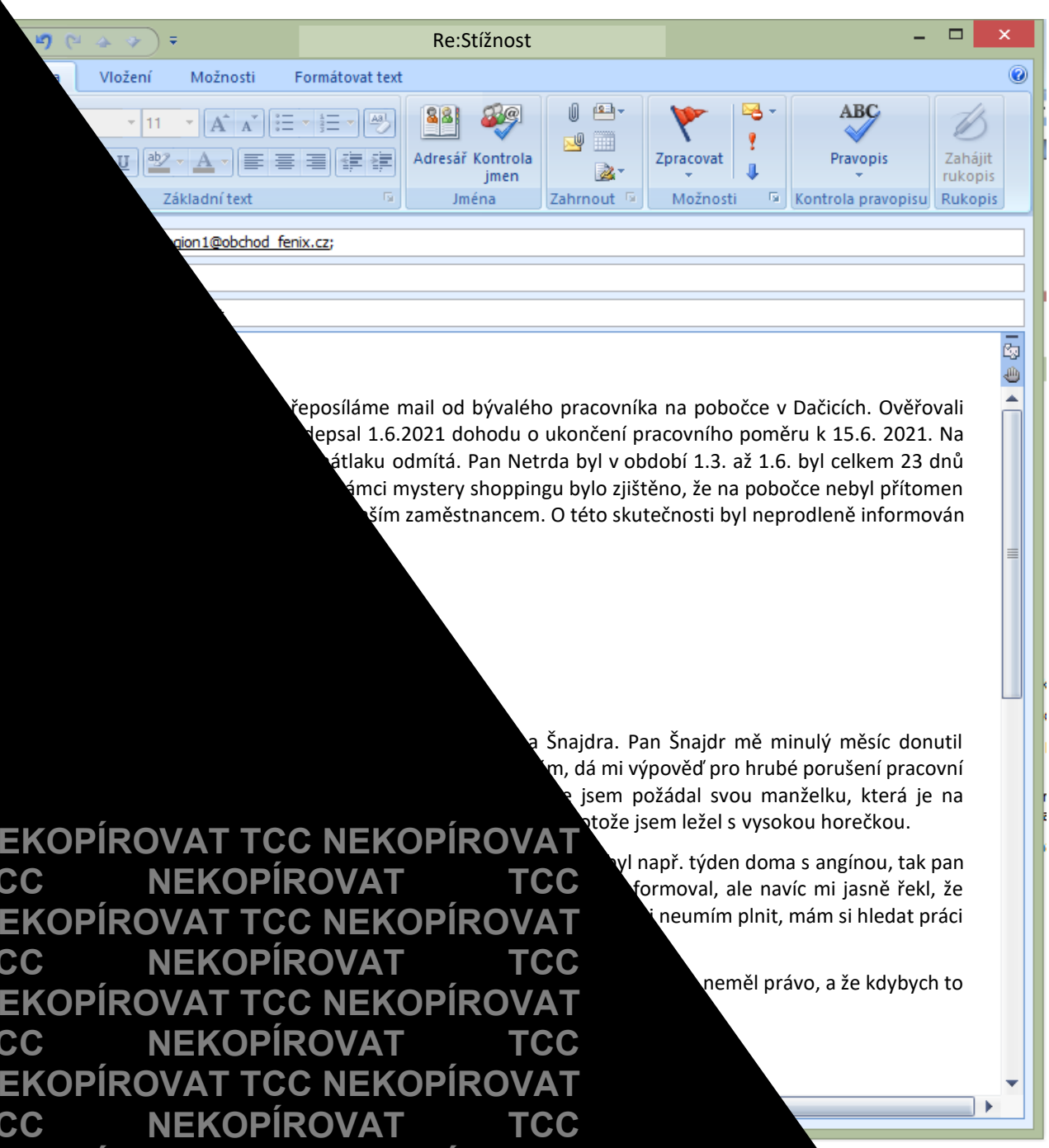
[redacted]ě, pokud jiní členové týmu nestihli včas dodat podklady nebo nejednali [redacted]em a potřebuje mít vše nalajnované.

[redacted]pro pilot doporučil – pomohl nám vychytat spoustu chyb ;o)

[redacted]

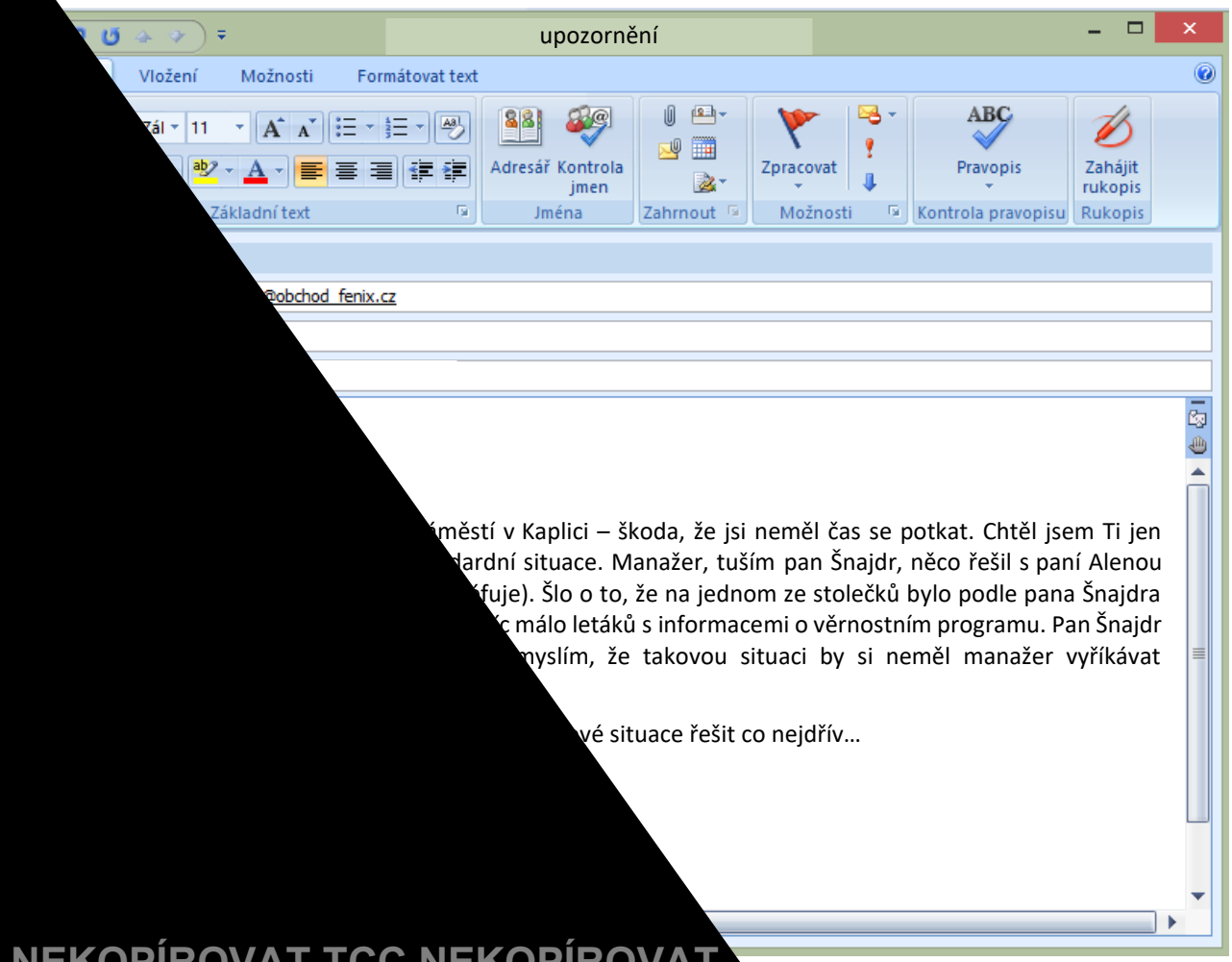
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT TCC

č. 2:



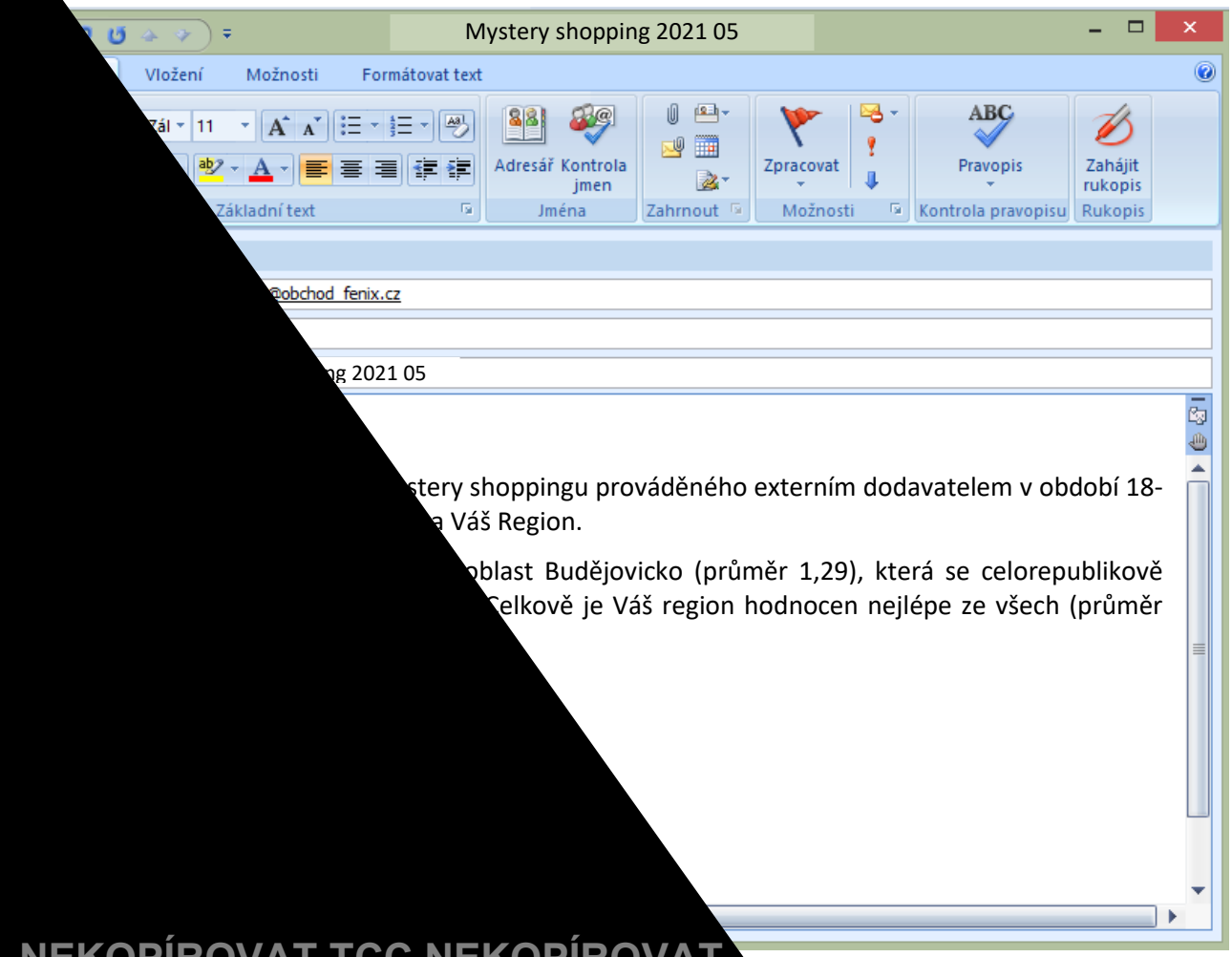
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC

č. 3:



NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC

č. 4:

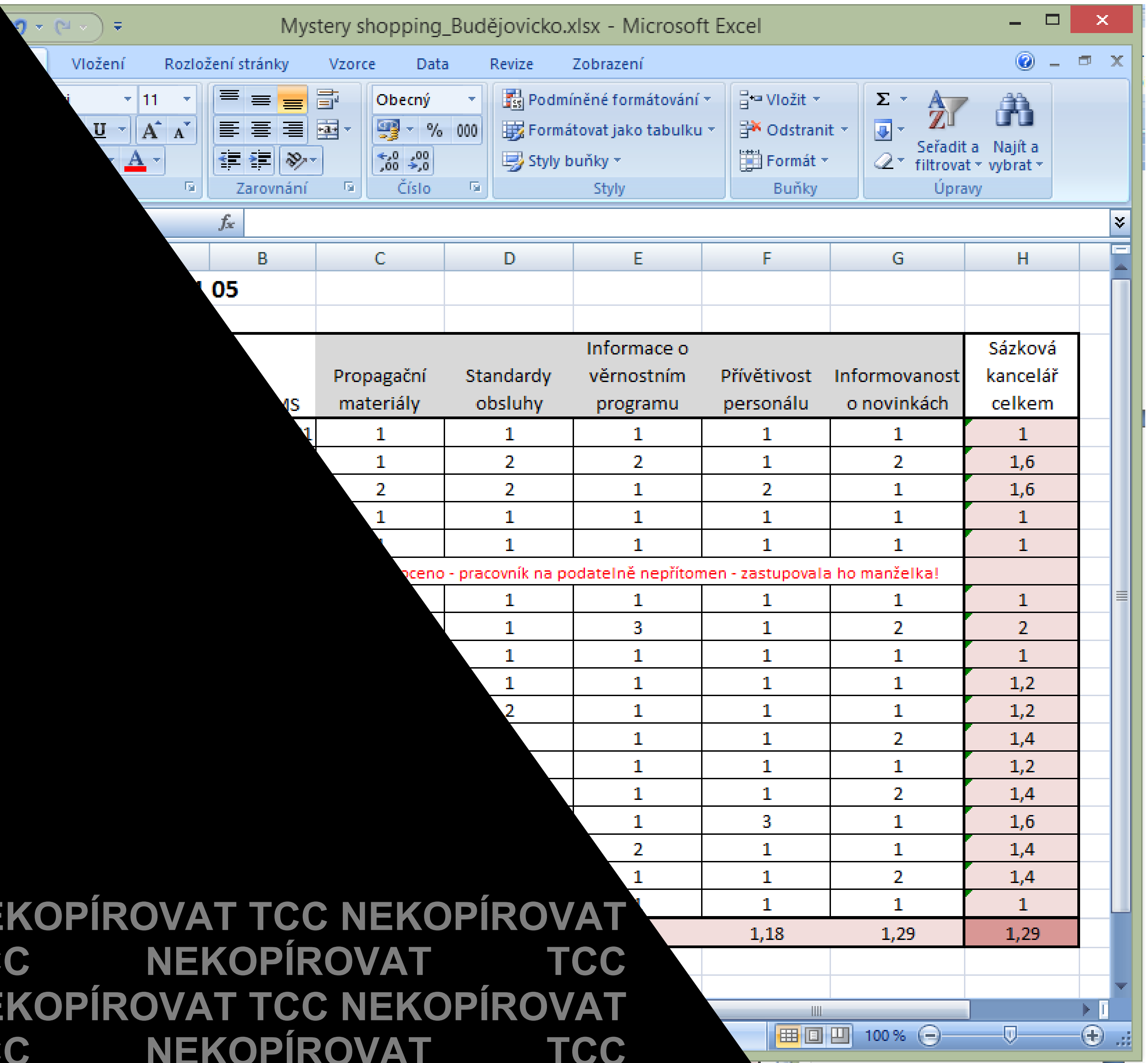


stery shoppingu prováděného externím dodavatelem v období 18-
a Váš Region.

oblast Budějovicko (průměr 1,29), která se celorepublikově
Celkově je Váš region hodnocen nejlépe ze všech (průměr

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC

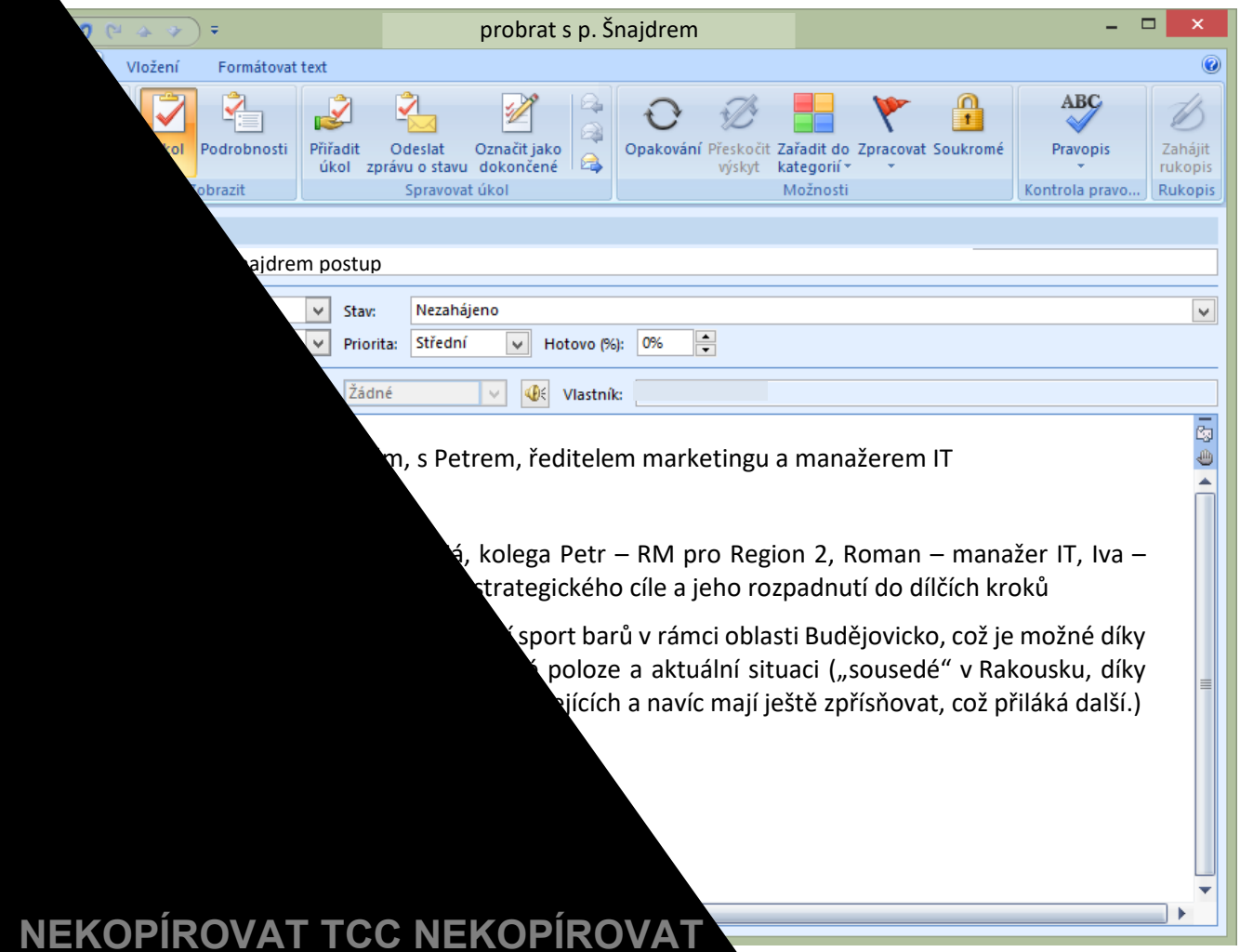
[redacted]zpráva č. 4:



[redacted]	Propagační materiály	Standardy obsluhy	Informace o věrnostním programu	Přívětivost personálu	Informovanost o novinkách	Sázková kancelář celkem
[redacted]	1	1	1	1	1	1
[redacted]	1	2	2	1	2	1,6
[redacted]	2	2	1	2	1	1,6
[redacted]	1	1	1	1	1	1
[redacted]	[redacted]	1	1	1	1	1
[redacted]ceno - pracovník na podatelně nepřítomen - zastupovala ho manželka!						
[redacted]	[redacted]	1	1	1	1	1
[redacted]	[redacted]	1	3	1	2	2
[redacted]	[redacted]	1	1	1	1	1
[redacted]	[redacted]	1	1	1	1	1,2
[redacted]	[redacted]	2	1	1	1	1,2
[redacted]	[redacted]	[redacted]	1	1	2	1,4
[redacted]	[redacted]	[redacted]	1	1	1	1,2
[redacted]	[redacted]	[redacted]	1	1	2	1,4
[redacted]	[redacted]	[redacted]	1	3	1	1,6
[redacted]	[redacted]	[redacted]	2	1	1	1,4
[redacted]	[redacted]	[redacted]	1	1	2	1,4
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	1	1	1
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	1,18	1,29	1,29

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT TCC

kalendáři:



NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC

[redacted] a.s. (pouze „kmenové“ sázkové kanceláře)

[redacted]ění „kmenových“ sázkových kanceláří Regionu 1–2. kvartál 2021

[redacted]	Koeficient oblasti*	Produkt	4	5	6	Celkové tržby	Ve srovnání s plánem	Hrubá marže** za oblast
[redacted]	[redacted]	Kurzové sázky	15 287	12 739	10 191	38 217	0,62	0,12
		Loterijní sázky	8 599	7 882	5 016	21 497	0,65	
						59 715	**0,63**	
[redacted]	[redacted]	[redacted]	53 689	41 299	28 909	123 898	1,17	0,24
		[redacted]	31 685	29 045	18 483	79 213	1,39	
						203 111	**1,25**	
[redacted]	[redacted]	[redacted]	30 639	30 639	22 283	83 560	0,86	0,19
		[redacted]	17 218	14 349	10 044	41 611	0,80	
						125 171	**0,84**	
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	33 424	21 270	91 156	0,94	0,2
		[redacted]	[redacted]	14 299	11 439	41 467	0,80	
						132 623	**0,89**	
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	18 199	77 995	0,98	0,21
		[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	39 485	0,93	
						117 479	**0,96**	
[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	86 343	0,98	0,22
		[redacted]	[redacted]	[redacted]	[redacted]	65 061	1,37	
						151 404	**1,12**	
[redacted]						**[redacted]**	**0,97**	**0,21**

[redacted] oblasti, odráží potenciál oblasti [redacted] ve srovnání se zbytkem regionu

[redacted] ady na prodej).

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT TCC

žení sázkových kanceláří v oblasti Budějovicko

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC

, a.s.

nění oblasti Budějovicko - 2. kvartál 2021 za "kmenové" sázkové kanceláře

ář	Tržby	Vyplacené výhry	FTE	Ostatní náklady prodej	Hrubý zisk	Hrubá marže
	3 562	2 066	2	750	747	0,21
	4 676	2 712	3	1 136	827	0,18
	7 125	4 132	4	1 643	1 349	0,19
	10 687	6 199	6	3 017	1 472	0,14
	6 680	3 874	5	2 270	535	0,08
	891	517	1	483	-109	-0,12
	344	3 099	3	1 136	1 108	0,21
	06	5 166	4	1 643	2 097	0,24
		2 712	3	1 136	827	0,18
		10 331	5	2 270	5 211	0,29
		13 947	6	3 017	7 083	0,29
		6 715	4	1 643	3 220	0,28
		10 848	6	3 017	4 838	0,26
		811	5	2 270	1 938	0,19
		12	3	1 136	827	0,18
			4	1 643	227	0,05
			2	750	1 308	0,27
			2	750	373	0,14
			68	**29 711**	**33 879**	**0,22**
						0,23
						0,97

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC

iskem za jednotlivé franchisy se za stejné
ylé náklady péče o jednotlivé franchisy,

NÍ PRO ÚČASTNÍKY

PŘÍPRAVA

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC

NÍ PRO ÚČASTNÍKY

EFLEXE

jak jste vnímali svůj výkon v modelové situaci, popř. hodnocení doplňte svými komentáři.

ost se svým výkonem v rámci jednání na škále „1“ až „5“ („1“ = vynikající,

ní?

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC

MAPA IKON MODELOVÝCH SITUACÍ

Děkujeme za využití naší modelové situace.

Více informací
o nabídce modelových situací najdete na https://www.tcc.cz/assessment-store. Pokud potřebujete pomoci s výběrem, neváhejte se na nás obrátit na e-mailové adrese: assessmentstore@tcc.cz.