

## Společnost Nutricia a.s. úspěšně ukončila projekt rozvoje regionálních zaměstnanců financovaný z Evropského sociálního fondu

Marcela Skočilasová – externí autor

Společnost Nutricia a.s. ukončila k 30.8.2012 realizaci projektu „Training&Development regionálních zaměstnanců 2010-2011“, na který získala finanční dotaci z Evropského sociálního fondu prostřednictvím Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost v rámci výzvy „Školení je šance“. Cílem projektu bylo zvyšování profesní vybavenosti, prohlubování kvalifikace, podpora motivace a zvyšování adaptability regionálních zaměstnanců společnosti prostřednictvím komplexního vzdělávacího a rozvojového programu.



OPERAČNÍ PROGRAM  
LIDSKÉ ZDROJE  
A ZAMĚSTNANOST

PODPORUJEME  
VAŠI BUDOUCNOST  
[www.esfcr.cz](http://www.esfcr.cz)

Projekt byl odstartován 1. září 2010 a ukončen k 30.8.2012. Během této doby bylo v rámci programu podpořeno celkem 59 zaměstnanců (46 žen a 13 mužů) cílové skupiny, kterou byli především regionální obchodní zástupci a jejich manažeři. Výsledkem projektu bylo celkem 359 absolventů, kteří prošli různými počty a typy školení. Cíle projektu byly naplňovány realizací rozvojového programu kombinujícího interní a externí školení. Podařilo se nám uskutečnit celou řadu tréninků, z nichž můžeme vypíchnout školení v oblasti měkkých dovedností (obchodní dovednosti, prezentační dovednosti, Key Account Management, manažerské tréninky), dále školení odborných produktových znalostí, IT dovedností, jazykové vybavenosti, školení řidičů a bezpečné jízdy nebo interní workshopy zaměřené na koučovací dovednosti. Školící aktivity pokrývaly širokou škálu dovedností a profesních kompetencí, které byly identifikovány jako potřebné k rozvoji. Většina těchto aktivit představovaly obecné vzdělávání a takto získané znalosti a dovednosti jsou přenositelné a dále uplatnitelné na trhu práce.

Pro společnost Nutricia to byla zcela první zkušenost s čerpáním dotací z evropských fondů, což s sebou pochopitelně přineslo řadu různých nestandardních situací. Na základě průběžného hodnocení průběhu projektu byly identifikovány signály upozorňující na možné problémy, které by se mohly negativně projevit v úrovni plnění projektových cílů. Z tohoto důvodu jsme v polovině realizace projektu provedli důkladnou analýzu stavu realizace projektu, jejímž účelem bylo zmapovat celkový stav realizace projektu a učinit rozhodnutí, jaký bude další postup realizace projektu. Řešení jsme našli ve zpracování a předložení Žádosti o podstatnou změnu, která nám byla poskytovatelem dotace schválena.

Podstatná změna byla poměrně rozsáhlá a týkala se úpravy specifikace realizace klíčových aktivit. Konkrétně se jednalo o rozšíření, pokračování, zrušení či změnu konkrétních aktivit tak, aby cíle jednotlivých aktivit byly naplněny a tak, aby aktivity odpovídaly potřebám cílových skupin. Hlavním důvodem pro změnu byla ta skutečnost, že některé, v době přípravy projektu specifikované, vzdělávací aktivity již plně neodpovídaly potřebám regionálních obchodních zástupců, a to jak z důvodu neaktuálnosti a nedostatečnosti, tak z důvodu nadbytečnosti. Došli jsme k názoru, že je nutné zohledňovat především zaměření a obsah rozvoje zaměstnanců a efektivně vynakládat

prostředky do oblastí, které jsou pro zaměstnance aktuální a stěžejní z hlediska jejich znalostí, dovedností a výkonu. V tomto ohledu pro nás byla podstatná změna velmi přínosná a efektivní.

Vzhledem k tomu, že se naše společnost pohybuje v prostředí se stále se zvětšující a dravější konkurencí, bylo nezbytné přenést pozornost do hlavní oblasti obchodní činnosti, čímž je získání kontraktu. Převážná část školicích aktivit v rámci projektu tak byla soustředěna do oblasti rozvoje prodejních dovedností obchodních zástupců, přičemž nový rozvojový program byl vytvořen s myšlenkou proaktivního přístupu, tedy aktivního poskytování řešení, která odpovídají potřebám zákazníků. Vytvořený vzdělávací program je unikátní v tom, že obchodníkovi poskytuje nástroje k tomu, jak být úspěšný. Znamená to, že absolvent školení je schopen volit odlišný přístup než ostatní obchodní zástupci a je schopen nabídnout zákazníkovi další přínos produktů. Tím, že zdokonalí své prodejní kompetence a zlepší schopnost ovlivňovat jednání druhých, projeví se to vyšší mírou úspěšnosti dosažené mnohem efektivněji vedenými jednáními.

Rozvoj a upevnění právě těchto kompetencí a schopností je pro naši společnost k udržení konkurenceschopnosti stěžejní. Díky manažerskému vzdělávání byla zajištěna udržitelnost vzdělávání, neboť manažeři mají možnost své podřízené ovlivňovat, řídit jejich výkon, podílet se na rozvoji jejich kompetencí, naučit se předávat jim zpětnou vazbu, koučovat je apod.

Na závěr je nutné dodat, že realizace všech klíčových aktivit významně podpořila rozvoj kompetencí obchodních zástupců poskytnutím dovedností ke zvýšení jejich výkonu, přidanou hodnotou je samozřejmě zařazení nových školicích aktivit do vzdělávacího systému společnosti a projekt přispěl i k celkovému zvýšení motivace zaměstnanců umožněním jejich osobního růstu.

TENTO PROJEKT BYL SPOLUFINANCOVÁN Z EVROPSKÉHO SOCIÁLNÍHO FONDU A STÁTNÍHO ROZPOČTU ČR.

**NUTRICIA**  
BABY NUTRITION

**NUTRICIA**  
Advanced Medical Nutrition

## **O společnosti Nutricia**

*Společnost Nutricia působí v České a Slovenské republice a je tvořena dvěma divizemi - divizí kojenecké a dětské výživy a divizí klinické výživy. Naším společným cílem je poskytovat vysoce kvalitní produkty podporující zdraví našich spotřebitelů. Divize kojenecké a dětské výživy se zaměřuje na produkty určené pro děti od 0 do 3 let (kojenecká mléka Nutrilon, produkty značky Hami, produkty pro řešení obtíží spojených s výživou). Divize Advanced Medical Nutrition se specializuje na enterální klinickou výživu (značka Nutridrink a Nutrison, přípravky speciální dietetické výživy určené pro pacienty vyžadujícími speciální dietu, zejména pro pacienty s potravinovými alergiemi a metabolickými vadami). Nutricia je reprezentována dvěma jednotkami: marketingovou a prodejní jednotkou Nutricia a.s. v Praze a výrobním závodem Nutricia Deva a.s. v Novém Městě nad Metují.*

