

Desatero manažera

1. Prohlubuje odborné znalosti a manažerskou profesionalitu

Manažer je klíčovým nositelem odbornosti a garantem kvality služeb v rámci svého týmu. V této souvislosti:

- **Zajišťuje legislativní soulad:** Je řádně registrován u ČNB jako vázaný zástupce STELAR pro všechny relevantní oblasti (pojištění, doplňkové penzijní spoření, investice a spotřebitelské úvěry).
- **Investuje do vlastního růstu:** Průběžně prohlubuje své znalosti v odborných oblastech i v měkkých manažerských dovednostech nezbytných pro vedení lidí.
- **Udržuje si aktuální přehled:** Aktivně sleduje vývoj na finančním trhu, novinky u obchodních partnerů a produktové portfolio STELAR, a to zejména prostřednictvím informačního systému Admin.
- **Participuje na rozvoji společnosti:** Účastní se všech školení, seminářů a kurzů, které STELAR určí jako povinné pro výkon dané manažerské pozice.

2. Ovládá moderní technologie a ekosystém

Manažer jde příkladem v digitalizaci a efektivním využívání firemních ekosystémů.

- **Plně využívá digitální podporu:** Aktivně pracuje s nástroji poskytovanými STELARem (zejména finanční plán FP, planner, obchodní příležitosti, reporty, srovnávače, AI chatbot a statistiky).
- **Garantuje adopci v týmu:** Dohlíží na to, aby členové týmu tyto nástroje plně integrovali do své každodenní praxe, čímž zajišťuje vysoký standard klientského servisu.

3. Garantuje operativní podporu a dostupnost pro kolegy

Manažer působí jako mentor a opora pro své kolegy.

- **Zajišťuje operativní podporu:** Je členům týmu k dispozici pro řešení odborných i obchodních dotazů a poskytuje jim okamžitou pomoc při výkonu jejich činnosti.
- **Mentoruje:** Osobně se podílí na přípravě klíčových obchodních případů a v případě potřeby se účastní schůzek, aby podpořil úspěšné uzavření obchodu.

4. Řídí efektivitu a dosahování stanovených výsledků

Manažer nese odpovědnost za prosperitu a růst své obchodní skupiny.

- **Monitoruje aktivity:** Pravidelně sleduje výkony, obchodní aktivity a celkové výsledky všech členů týmu.
- **Pracuje se zpětnou vazbou:** Pravidelně vyhodnocuje úspěšnost členů týmu, poskytuje jim konstruktivní zpětnou vazbu a motivuje je.
- **Řídí existenční minimum:** Pokud měsíční odměna člena týmu nedosahuje alespoň 1,5násobku aktuální minimální mzdy, manažer bezodkladně přijímá konkrétní opatření k nápravě a zvýšení jeho příjmů.

5. Vede pravidelné rozvojové konzultace s členy týmu

Manažer systematicky pracuje na růstu každého jednotlivce ve své skupině.

- **Realizuje pravidelný feedback:** Nejméně jednou měsíčně vede s každým členem týmu individuální konzultaci zaměřenou na analýzu výsledků, řešení aktuálních potřeb a plánování dalšího profesního postupu.
- **Zajišťuje kontinuitu rozvoje:** O každé konzultaci pořizuje stručný zápis, který definuje konkrétní rozvojové kroky a slouží jako podklad pro vyhodnocení progresu v čase.

6. Využívá expertízu garantů a klíčových partnerů

Manažer propojuje svůj tým s expertním zázemím společnosti.

- **Využívá expertízu Key Account Managerů:** Pravidelně konzultuje výsledky týmu s odbornými guaranty STELARu.
- **Přináší know-how do týmu:** Nejméně jednou za čtvrtletí organizuje pro svůj tým workshop s vybraným garantem za účelem prohloubení produktových a obchodních znalostí.

7. Buduje stabilní tým skrze kvalitní nábor a adaptaci

Manažer buduje tým s důrazem na dlouhodobou udržitelnost a profesionalitu.

- **Upřednostňuje kvalitu:** Při rozšiřování týmu se soustředí na výběr kandidátů s vysokým potenciálem. Upřednostňuje budování elitní skupiny před kvantitativním náborem.
- **Provází nováčky v terénu:** Osobně se účastní úvodních klientských schůzek nových kolegů, aby zajistil jejich hladký start a přenos správných návyků.
- **Efektivně řídí kapacity:** Neustále vyhodnocuje své časové možnosti tak, aby byl schopen věnovat stoprocentní péči nováčkům v adaptaci i stávajícím členům týmu.

8. Inspiruje jako kouč a autentický lídr v terénu

Manažer je pro svůj tým vzorem v odbornosti i v přístupu ke klientům.

- **Inspiruje vlastní praxí:** Aktivně vykonává obchodní činnost ve všech oblastech působnosti a díky svým osobním výsledkům motivuje a vede svůj tým ke strategickému, komplexnímu poradenství.
- **Sdílí vítězné know-how:** Pravidelně (zpravidla jednou týdně) pořádá týmové porady zaměřené na sdílení osvědčených postupů a pilování prodejních dovedností.

9. Upevňuje zdravé vztahy a týmovou sounáležitost

Manažer vytváří prostředí založené na spolupráci a společných hodnotách.

- **Podporuje zdravé vztahy:** Aktivně tvoří atmosféru vzájemné důvěry, pomoci a otevřené komunikace mezi všemi kolegy v týmu.
- **Posiluje soudržnost mimo kancelář:** Minimálně jednou ročně organizuje teambuildingovou aktivitu, která slouží k upevnění vztahů v neformálním prostředí.

10. Prosazuje společnou strategii a vizi

Manažer je ambasadorem hodnot a strategie STELAR Advisory.

- **Participuje na strategii:** Pravidelně se účastní manažerských porad svolaných vedením společnosti.
- **Je aktivním spojencem:** Úzce spolupracuje s vedením STELARu při prosazování firemní vize a operativním řešení záležitostí týkajících se jeho obchodní skupiny.