

Český svaz karate

seminární práce

**Práce manažera a trenéra
soukromé školy karate
v jedné osobě**

V Kutné Hoře
24. 9. 1998

Ing. Jan Vališ

17 listopadu 109
248 01 Kutná Hora
☎ 0327 / 761 591

Práce Manažera a trenéra soukromé školy karate v jedné osobě

O B S A H

	Str.:
1. Úvod - cíl práce	1
2. Popis situace	1
3. Přednosti profesionála před amatérem	1
4. Vlastní práce manažera	3
4.1. Seznam úkolů pro provoz školy	4
4.2. Seznam agendy	5
4.3. Propagace: využití všech médií	6
4.4. Vlastní plakáty	6
4.5. Zdroje příjmů	7
4.5.1. Nábory nových členů	8
4.5.2. Semináře	10
4.5.3. Smlouvy o propagaci a reklamě	11
4.5.4. Ostatní zdroje	11
4.6. Zajišťování vedení TRJ	12
5. Zvyšování odbornosti	12
6. Technické zabezpečení	13
7. Závěr	13
Přílohy	

1. Úvod - cíl seminární práce

Cílem seminární práce je podělit se o osmileté praktické zkušenosti manažera vlastní soukromé školy karate v nových podmínkách po revoluci. Práce je určena především potenciálním zájemcům o otevření své vlastní soukromé školy a pro porovnání své činnosti stávajícím funkcionářům v tělovýchově. Jistě bude přínosem, neboť není zatížena opisy z literatur, ale opravdu čerpá výhradně z mé vlastní praxe. Při ní jsem využíval zkušenosti mnoha lidí, vlastní zkušenosti a experimenty a různé teoretické materiály. Chtěl bych čtenáři připomenout, že ačkoliv praxe je nenahraditelná, neměl by přehlížet méně zkušené teoretiky, podle přísloví:

Nejlepší praxe je dobrá teorie

2. Popis situace

Před tzv. Sametovou revolucí jsem působil 7 let jako zakladatel a trenér oddílu karate pod TJ v místě svého bydliště v Kutné Hoře. V roce 1990 jsem si zde založil při zaměstnání vlastní soukromou školu s názvem „VALIŠ - KARATE - KUTNÁ HORA“ na živnostenský list a od roku 1991 se stala moje soukromá trenérská činnost mým hlavním a jediným povoláním. Trénuji ve svém městě a okolí. V různých pololetích působím v různých okolních obcích svého a sousedního okresu jednak v zavedených skupinách s pravidelnými tréninky a jednak v menších obcích pořádám příležitostně výukové semináře skládající se z několika rozšířených tréninků. Nejvíce jsem v jednom pololetí působil v 6 skupinách v 5 obcích, nejméně ve třech skupinách ve dvou obcích. Průměrně ve 4 skupinách a 3 obcích - **Příloha 1**. Celkem jsem trénoval v rovných 10 obcích a v blízké budoucnosti se chystám do dalších dvou. Všechny skupiny řídím a trénuji sám.

Počet klientů se v dané pololetí pohyboval od 65 do 240. Vychovávám začátečníky řádově do 4. Kyu, závodíme málo. Řada mých žáků pracuje nyní na úrovni trenérů. V mé škole jsou zastoupeny všechny věkové kategorie, ve dvou městech mám oddělené přípravy pro nejmenší děti od 6 ti let. V této kategorii jsem na celém okrese svém jediný.

3. Přednosti profesionála před amatérem

Na dráhu profesionálního trenéra jsem se dostal z nouze, když jsem přišel jako inženýr po revoluci o práci ve slévárenském podniku z důvodu zrušení mé funkce. Dnes bych tento krok udělal bez tohoto důvodu a jako trenér bych jinou, nežli profesionální placenou dráhu trenéra nevykonával.

Přednosti profesionála před amatérem:

1. Profesionalita umožňuje více času na odborný růst.

Pokud věnujete čas své práci, nemůže Vám amatér konkurovat, neboť vždy mu schází proti Vám minimálně 8 hodin denně, kdy můžete cvičit, odpočívat, studovat, provádět administrativu vlastní školy karate.. Nemusíte si brát dovolenou na semináře, které zasahují do pracovního týdne, máte všechny prázdniny na ostatní semináře a letní či zimní výcvikové tábory.

2. Kvalita tréninků je dána tímto odborným růstem a ekonomickou motivací.

Můžete využít své odbornosti a máte i ekonomický motiv udělat pro klienta vše, aby zůstal.

3. Je zajištěna pravidelná docházka připraveného, odpočatého trenéra.

Nezdržují Vás služební cesty pro Vašeho zaměstnavatele, nečekaně prodloužená pracovní doba, nemusíte žádat svého nadřízeného, aby Vás uvolnil, když Vás zrovna potřebuje. Máte čas si před tréninkem odpočinout dokonce si po obědě lehnout. Máte čas se před tréninkem vykoupat a oholit pro Vaše klienty. Momentální indispozici můžete během dne vyležet a neonemocníte. Vaše životospráva je ve Vašich rukou a téměř nemusíte onemocnět. Od rána do odpoledních hodin můžete promýšlet trénink a připravovat rekvizity pro klienty.

4. Klienti pouze cvičí a nejsou zatěžováni organizačními úkoly.

Různé organizační činnosti jako vybírání příspěvků, vedení agendy, vývěsky, články do novin atd. jsou v TJ svěřovány amatérům z řad oddílu, kteří nejsou často ani odborníci, ani spolehliví a je pro ně mnohdy nelehké najít si čas na pravidelné tréninky při práci či studiu, na jinou práci nemají čas. Přenášení těchto úkolů mezi více osobami je neefektivní časově a nejspíše.

5. Organizační práci provádí profesionál kvalitně a efektivně.

Nezbytná organizační práce je soustředěna u profesionála jako u jediné odpovědné osoby, není zdržována předáváním dílčích informací a úkolů jako u výborů občanských sdružení, nedoplácí se na nespolehlivé osoby. Je prováděna kvalitně samotným profesionálním a ekonomicky motivovaným trenérem a manažerem v jedné osobě s dobrou praxí, nebo si ji zaplatí u jiného odborníka.

6. Je morálnější

- je morálnější pro společnost

jinde zaměstnaný trenér nebo tělovýchovný funkcionář přenáší svoji aktivitu do části pracovní doby a využívá často skrytě výhod zaměstnání (telefony, pošta, psací potřeby...)

- je morálnější pro cvičence

úměrný poplatek vybírá vážné zájemce, pěstuje smysl pro hodnotu cvičebních lekcí, tělocvičen, náradí

- je morálnější pro trenéra

peníze za kvalitní trenérskou a manažerskou práci zajistí jeho životní potřeby, regeneraci a další motivaci. Profesionální trenér se tak nerozdává na úkor své rodiny.

4. Vlastní práce manažera a trenéra v jedné osobě

Vlastní práce manažera je v dnešních podmínkách, kdy je často nedostatek klientů které je nutno zajistit nebo částečně nahradit sponzory, velmi náročná. Klientů ubývá z důvodu konkurence, ztráty novosti bojových umění, finančních problémů a posunu hodnot u dnešní populace. Šéf soukromé školy tak musí v tvrdých konkurenčních podmínkách vykonávat velmi širokou a pečlivou činnost přímo související s provozem školy, o které většinou nemá klient a veřejnost tušení. Toto by si měli uvědomit případní zájemci o otevření vlastní školy a dobře si pročíst níže uvedený seznam pod bodem 4.1. Náročnost práce mohu z vlastní praxe dokumentovat těmito příklady:

a) manažer soukromé školy musí zvládnout sám práci mnoha lidí a kvalitněji.

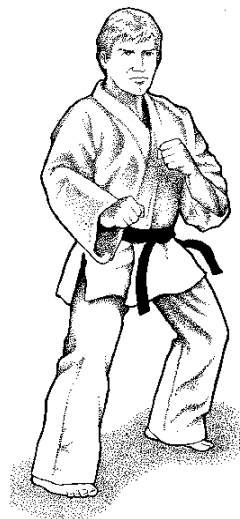
Průměrně 4 skupiny po 20 členech celkem tedy 80 členů v soukromé škole odpovídají v tělovýchovné jednotě 4 oddílům v ní sdruženým. Každý oddíl musí mít minimálně 3 členy výboru a samotná tělovýchovná jednotu vlastní výbor TJ minimálně 3 členný. To znamená, že manažer pracuje ve srovnání s TJ

Manažer soukromé školy ve srovnání s TJ supluje **minimálně 12 lidí a 4 trenéry**, z toho hospodář je placený funkcionář.

Pracoval jsem však i s 240 členy a dokonce se 6 skupinami v jednom pololetí. Pokud by výbory ve 4 oddílech byly 5 ti členné a výbor tělovýchovné jednoty 7 členný, potom

Jako jediný manažer vlastní soukromé školy jsem suploval práci 26 dobrovolných funkcionářů, 1 placeného a 4 trenéry činných v tělovýchovné jednotě !!!

To jsou čísla z mé praxe. Nutno podotknout, že musíte suplovat dobře, jinak skončíte !



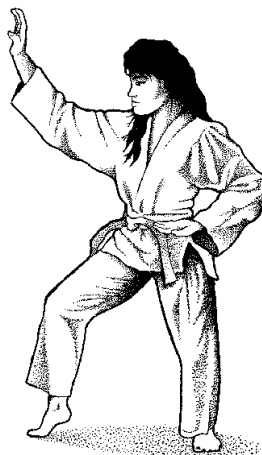
4.1. Seznam úkolů manažera pro provoz soukromé školy

- **Organizace, vedení a vyhodnocování tréninků pro všechny skupiny**
- **Organizace, vedení a vyhodnocování seminářů v menších obcích**
- **Organizování slavnostních pololetních schůzek všech skupin s hodnocením**
- **Účast na závodech jako rozhodčí**
- **Vlastní odborná příprava**
 - účast na letních táborech s tuzemskými a zahraničními instruktory
 - účast na víkendových seminářích s tuzemskými a zahraničními instruktory
 - účast na jiných sportovních akcích nebo školeních (rozhodčí, trenér...)
 - praktická cvičení mimo vyučovací jednotky
 - soukromé hodiny navíc pro talenty
 - teoretické studium odborné literatury a videokazet o bojových uměních
 - teoretické studium jiné pro podnikání (Angličtina, účetnictví, počítače...)
- **Zajišťování dopravy na tréninky - veškerá údržba a agenda vozidla**
- **Vedení administrativy jednotlivých skupin**
 - seznamy, evidenční listy s foto, vystavování průkazů, objednávání čl. známek
 - vypracování protokolů ke zkouškám na STV, smlouvy o pronájmech tělocvičen
 - sponzorské smlouvy
 - vedení agendy na počítači
- **Propagace**
 - výroba a vedení vývěsních skříněk ve více městech
 - články v novinách
 - výroba barevných plakátů včetně výroby log sponzorů
 - výroba propagačních textových náborových letáků
 - nábor nových členů návštěvami ve školách a roznášení plakátů a letáků
 - využívání kabelové televize
 - natáčení vlastních propagačních filmů
 - využití školních a městských rozhlasů
 - pořizování fotodokumentace pro plakáty i pro klienty
- **Finanční zajištění provozu škol**
 - výpočet a výběr poplatků za tréninky a ostatní služby
 - vedení veškeré agendy účetnictví včetně knihy jízd a daňového přiznání
 - vyhledávání sponzorů a jednání s nimi až po smlouvu o reklamě a plnění závazků
- **Korespondence a telefony s klienty, sponzory a ostatními subjekty**
- **Ostatní**
 - zajišťování sportovních a ochranných pomůcek pro sebe a klienty
 - vysoká četnost praní sportovního oděvu při velké frekvenci tréninků
 - vytváření učebních textů pro klienty
 - jiné protislužby

4.2. Seznam agendy pro provoz školy

Pro provoz soukromé školy podobně jako jiného oddílu je nutné mít zaběhnutou osvědčenou a úplnou agendu. Níže je uveden seznam agendy, který využívám. Označení „(PC)“ znamená evidence daného dokumentu v paměti počítače.

- pracovní seznamy členské základny všech skupin pro jednotlivá pololetí (PC)
- seznamy odebraných známek (PC)
- přihlášky a evidenční lístky členů
- archiv odhlášených členů (PC)
- archiv pololetních zpráv jednotlivých skupin (PC)
- archiv novinových článků
- docházka (PC)
- tréninkový plán a skutečnost (PC)
- protokoly o zkouškách na STV
- informace z Českého svazu karate a jiných asociací bojových umění
- archiv došlé korespondence
- archiv odeslané korespondence (PC)
- smlouvy o pronájmech sportovních hal a tělocvičen
- sponzorské smlouvy
- směrnice Českého svazu karate
- směrnice Středočeského svazu karate
- archiv originálů plakátů
- složku s uskutečněnými a budoucími semináři a závody
- zásobník cviků (PC)
- peněžní deník a kniha jízd (PC)



4.3. Propagace - využití všech médií

Propagace patří vedle vlastních tréninků k nejdůležitější a také nejnáročnější práci. Pro majitele soukromé školy je existenčně nutná nejen pro samotné udržení členské základny, ale staví na ni sponzorské smlouvy. Jsou na ni závislé tedy oba druhy základních finančních příjmů = poplatky za výuku a platby za reklamu.

Během své kariéry jsem se snažil o využití všech dostupných způsobů propagace především pro získávání nových členů. Výčtem druhů propagace, které používám, si dovolím čtenáře upozornit na jeho možnosti:

- vedení vývěsních skříněk ve městech kde působím k průběžné prezentaci a náborům
- v obcích s krátkodobým působením vývěsky obec. úřadů a výklady soukromníků
- články v místních městských a okresních novinách, pokud možno s fotografií
- výroba vlastních barevných plakátů s činnostmi ze svých oddílů
- využívání místní kabelové televize
- výroba vlastních propagačních filmů na videokazetách a jejich prezentace ve školách, za výlohami
- využití školních a městských rozhlasů
- výroba náborových letáků různé velikosti v barevě a s obrázky
- pořizování fotodokumentace pro plakáty, vývěsky i pro klienty

4.4 Vlastní plakáty

Ve své snaze o působivou propagaci jsem se postupně dopracoval k vlastním barevným plakátům - některé příklady viz. **Příloha 2a - 2c**. Protože jsem se s podobnou propagací ještě v České republice neseťkal, chtěl bych se u nich zastavit. Plakáty, které vyrábím, mají tyto přednosti:

1. Zobrazují činnost lidí vlastní školy. Je to jistě působivější a Vašemu okolí bližší, nežli jen opakované výstřižky z časopisů.
2. Divákovi nechá plakát nahlédnout do činnosti školy. Zpracování a obsah propracovaného plakátu jej jistě zaujme.
3. Klientovi nabízíte v ceně další službu - může být sám na plakátě.
4. Plakáty s logy firem ve spodní části byly zatím hlavní možností pro uzavírání sponzorských smluv.
5. Plakáty velikosti formát A4 uspořádané ve složce jsou působivým dokladem Vaší práce při prezentaci na společných setkání karatistů a návštěvách potenciálních sponzorů.

Plakáty vyrábím touto technologií: vybrané fotografie ořezávám do požadovaného tvaru a lepím spolu s vyříznutým textem zhotoveným na počítači na formát A3. Matrici nechám zkopírovat na barevné kopírce na formát A3, A4, řidčeji A5. Tvorba celého plakátu na počítači pomocí skenování je finančně v požadované kvalitě pro běžného trenéra neuskutečnitelná. Vytisknutí na obyčejné tiskárně za pár tisíc pak kvalitou nemůže konkurovat barevné kopírce za statisíce. Nejhlavnější je nápad, aby každý plakát byl jiný. Ve své řadě plakátů jsem proto vystřídal kromě samotných ukázek techniky několik témat: pitný režim, karate a rodina, návštěva v muzeu, odměny a tresty, já a moji učitelé karate, stop drogy atd. Nejděčnějším tématem jsou děti a promíchání i gymnastických cviků a her vedle samotné techniky karate.

4.5 Zdroje příjmů

Manažer a trenér v jedné osobě musí zajistit kvalitní tréninky a dostatek finančních prostředků. Jsou to dvě neoddělitelné věci. Pokud jsou peníze, může se trenér zdokonalovat jako profesionál a vylepšovat tréninky. Pokud jsou kvalitní tréninky, výsledky přitáhnou nové klienty a sponzory a jsou peníze. Je zde patrný jistý posun v bojových uměních k penězům.

Lze potom říci, že profesionální trenér a manažer své soukromé školy dělá karate z 50% jako koníček a z 50% pro peníze. S touto větou se musí srovnat každý sám. V této souvislosti si dovoluji připomenout výrok našeho zesnulého herce Miloše Kopeckého:

“Člověk by měl vědět, že se v životě za všechno platí. Nechtít zaplatit je přesně ta hranice, kde začíná nemravnost”

Zdroje příjmů je možné rozdělit do následujících druhů, přičemž některé jsou v daném období hlavní a ostatní spíše doplňkové.

1. Poplatky klientů stabilních skupin
2. Semináře v menších obcích
3. Smlouvy o propagaci a reklamě
4. Dary na sportovní činnost
5. Dohodnuté úlevy
6. Podporované programy
7. Pomoc ve službách a materiálu

Ideální je najít si jediný hlavní zdroj příjmů a k této strategii směřovat. Drobné doplňkové příjmy Vás mohou vyčerpávat a nemusí být úměrné vynaložené námaze. Skutečnost Vás však může donutit k nečekaným změnám a kombinacím. Z vlastní praxe mohu uvést příklad: zatímco na počátku byly mým jediným příjmem poplatky klientů, jeden rok převážily příjmy za reklamu samotné příjmy od všech klientů. Ekonomickou bilanci lze ovlivnit zvyšováním příjmů, nebo snižováním výdajů. Příkladem snižování výdajů jsou dohodnuté úlevy např. prominutí nájmu za tělocvičnu v menších obcích, kde uspořádáte semináře pro děti a mládež.

Manažer musí provést důkladnou ekonomickou analýzu do které zahrne i možná rizika a vytvořit si pro ně rezervy. Vždy je třeba věřit si a hledat cestu jak získat potřebné peníze na provoz školy, nežli váhat a zdůvodňovat, proč to nejde. Cesta existuje téměř vždy, otázka stojí pouze na úměrnosti vynaložené námahy.



4.5.1 Nábor nových členů

Nábory nových členů slouží pro vytvoření nových skupin nebo pro doplnění skupin stávajících na potřebný počet. Dostatečná členská základna je pro manažera vlastní soukromé školy hlavním zdrojem příjmů. Minuly doby, kdy tělocvičny při náboru praskaly a vymýšleli jsme fyzické testy pro přesetí zájemců. Dnes se konkurence přetahuje o klienty, karate již není novinkou, vedle něj se objevuje řada dalších bojových i jiných sportů a zábavy, zaměstnaní mají méně času a ceny za výuku nejsou nezanedbatelné. Pro soukromníka je dostatek klientů existenční záležitost. Proto je dobře připravený nábor v daném čase ještě důležitější nežli samotný trénink.

Dělení náborů:

1. Hromadný nábor

Cílem je nabrání co největšího počtu při vytvoření nové skupiny, nebo doplnění členské základny. Často se po náboru nováčci stanou v oddíle nejsilnější skupinou vedle menší skupiny stávajících členů.

2. Doplnující nábor

Pro doplnění členů s daným omezením co do počtu, věku, pohlaví. Vyhlašuje se také například bezprostředně po hromadném méně úspěšném náboru. Většinou jde o chybu organizátora, kdy neprovedl první nábor dostatečně důsledně.

3. Průběžný nábor

Pro stálé přijímání. Stálé přijímání je často nouzové řešení, kdy skupina trpí nedostatkem klientů. Pro trenéra stejně jako pro členy samotné je těžké sladit trénink s rozdrobeným výkonnostním složením členů. Udělejte vše proto, abyste se takovému náboru vyhnuli i za cenu přechodně menšího počtu cvičenců. Raději je dovedte k dobré formě a oni Vám např. po páskování pomohou s pozdějším nábořem. Současně se snažte kompenzovat nedostatek klientů sponzorskými smlouvami.

V případě vyzrálé skupiny je průběžný nábor někdy bezbolestný i výhodný, pokud se dobrá parta ujme např. jednoho až tří nováčků. Trenér i jednotliví vyspělejší cvičenci se u něj střídají, věnují se mu před začátkem a během individuálně tréninku a sami se tím učí. Nováčci jsou jakýmsi oživením a prostředí je více rodinné. Většinou vybíráme pro toto „rodinné klima“ sympatické a talentované klienty.

4. Průběžný nábor do pořadníku

Je to dobrá forma náboru. Manažer v propagačních materiálech průběžně vyzývá veřejnost k náboru do pořadníku, eviduje zájemce, zve je na trénink jako diváky, obstará jim potřebné materiály jako přihlášky, podmínky přijetí, názvosloví karate a ve vhodný termín je vyzve na první trénink, který často koresponduje s datem hromadného či doplňujícího náboru.

Kritéria dobrého náboru

1. Vhodný termín a čas jeho zveřejnění

Pro hromadný a doplňující nábor je dobré zvolit správný termín a čas jeho zveřejnění. Nejobvyklejší termíny náborů korespondují u mě se začátky školních pololetí. Na tyto období vybírám dopředu od klientů poplatky za výuku. Přičemž více se obvykle využívá začátek prvního školního pololetí, tedy září. Je dobré nechat hlavně školákům a jejich rodičům čas alespoň první týden. Ale i ostatní populace se ještě může nostalgicky probírat z času dovolených. Termín náboru doporučuji nejdříve od středy druhého zářijového týdne. Také říjen je vhodný, ale tlačí Vás konkurence se zářijovými termíny náborů. Proto je taktické zveřejnit termín náboru již poslední týden v srpnu a nábor v září uskutečnit. Dlouhý časový odstup mezi vyhlášením náboru a jeho termínem není vhodný. Ideální je vylepit plakáty jeden až dva týdny předem. V tisku však můžete upozornit na blížící se nábor již v průběhu prázdnin. Po termínu náboru vždy ještě asi dva týdny dochází opozdilci, proto plakáty ponechejte po termínu náboru ještě týden, maximálně dva.

2. Bombastický nástup

Pokud jste se rozhodli udělat hromadný nábor, nenechejte nic náhodě. Předem si zmapujte všechna exponovaná místa, dobře spočítejte počty propagačních materiálů a v co možná nejkratším termínu zaplavte jimi danou obec. Udělejte i druhé (maximálně i třetí) kolo, to znamená znovu obejděte exponovaná místa a odstraněné propagační materiály znovu doplňte.

Podrobně své okolí plošnému náletu co do počtu i druhu střel. Informace o náboru musí být na celé ploše obce a v dostatečné hustotě. Za tímto účelem využijte různých druhů propagace:

- místní tisk
- barevné plakáty formát A3 a A4 vylepené na veřejně viditelných místech, ve všech školách, tělocvičnách, bazénech, nádražích - **Příloha 3.**
- náborové barevné letáky formát A4, podobně umístěné jako plakáty - **Příloha 4.**
- náborové barevné letáčky formát A 5 nebo i menší umístěné do všech vchodů více poschodových domů, položené do obchodů, cukráren, ale i vylepené za výlohy – **Příloha 5.**
- někde využijte poštovních služeb, které Vaše letáčky roznesou kamkoliv dle Vašeho přání za 30 až 50 haléřů za 1 kus podle gramáže.
- u dětí 1- 5 třída dejte každému dítěti letáček pro informaci rodičům. Můžete také po dohodě s ředitelstvem školy navštívit třídy osobně. Z hlediska efektivnosti Vaší práce manažera však doporučuji zjistit si na školském úřadě počty dětí v jednotlivých školách a využít pošty. Odešlete do každé školy jeden barevný plakát a potřebný počet letáčků buď pro všechny děti, nebo třetinu jejich počtu jen pro zájemce. Zdvořilý dopis a poděkování řediteli jsou samozřejmostí. Pošta Vám ušetří čas a propagační materiály dorazí na místo ve stejný čas.

3. Kvalita propagačního materiálu

Propagační materiály jsou Vaší vizitkou. Pokud uděláte dojem jejich kvalitou, máte větší šanci na úspěch. Využijte techniku, počítač, barevný tisk. Zvolte správný text, druh, velikost i barvu písma - **Přílohy 2 až 5**.

4. Dodržení zásad občanského soužití

Výše zmíněná agrese informací při náboru neznamena vulgární polepování veřejných ploch plakáty. Mohli byste oprávněně narazit nejen na záporný úsudek občanů, ale i na městskou policii. Veřejné plochy je třeba zaplatit, plakáty do obchodů umístit pouze se svolením majitele, do škol se svolením ředitele atd. Na jiných místech malé letáčky pouze pokládám na vhodné místo, umístím na nástěnku určenou k informacím, nebo slušně přilepím jedním kouskem průsvitné izolepy o rozměru do 1 cm čtverečního, tak aby šel letáček lehce strhnout !!!

Ekonomické zhodnocení náborů

Náborová propagace není zadarmo. Zde se však nesmí šetřit. Nebojte se obětovat nějakou tu tisícovku. Mě každý nový klient přinese 1500 Kč za pololetí. Náročnější nežli přímé výdaje je Váš čas. Pokus si svůj čas ohodnotíte jako já např. na 200 Kč za 60 minut a pracujete na náboru jako já přibližně až 30 hodin, je to 6000 Kč ! Využívejte proto výše uvedené služby pošt, počítač a především přesně organizujte svůj čas.

Příklad materiálových výdajů pro město 20 000 obyvatel:

■ barevné plakáty A3: 10 kusů po 58 Kč za barevné kopírování	580 Kč
■ barevné plakáty A4: 10 kusů po 28 Kč za barevné kopírování	280 Kč
■ cena fotografií pro plakáty:	600 Kč
■ barevné letáčky A5 a menší: 1000 kusů po 1Kč	1000 Kč
<hr/>	
	Celkem: 2460 Kč

Do 3000 Kč se vejdete s výdaji na propagaci. Ty Vám uhradí 2 noví klienti. Pokud počítáte i svůj čas, 6 klientů Vám uhradí celkovou energii, kterou jste vložili do náboru. Snižováním nákladů a vylepšováním organizace práce a při dlouhodobějším působení ve své škole můžete náklady snížit na polovinu.

4.5.2 Semináře

Semináře v malých obcích jsou rozšířené tréninky v určitém omezeném počtu většinou v menších obcích, jejichž cílem je dát klientovi během několika málo lekcí představu o všestrannosti i odbornosti mých tréninků karate.

Z ekonomického pohledu manažera jde však také o momentální doplňkový zdroj příjmů na základě krátkodobého navýšení členské základny. Z dlouhodobějšího pohledu navíc jde o způsob náboru, neboť je předpoklad, že někteří klienti z dané obce budou chtít pokračovat po skončení seminářů v některé ze stabilních základen.

4.5.3 Smlouvy o propagaci a reklamě

Je to nezanedbatelný zdroj příjmů. Pokud jej některý manažer nedokáže využít, není dobrým manažerem, neboť buď neumí prodat svoji práci, nebo nemá co prodat. Sponzorství je dnes běžnou součástí života. Váš sponzor buď chce využít Vaší reklamu, nebo ji nepotřebuje a chce Vaší práci pomoci z různých důvodů. Na schůzku s potenciálním sponzorem se musíte dobře připravit. Váš úspěch závisí na mnoha faktorech: založení a nálada sponzora, Vaše nálada, strategie a taktika, sponzorský balíček, podpora známých, nahodilost atd. Zde je třeba studovat potřebnou literaturu a získat určitou praxi. Pokud projevíte dostatek trpělivost, pracovitost a inteligence, musíte být úspěšní ! Sponzorství má svoji formální stránku. Jako soukromník nemůžete být nikdy klasicky sponzorován. Pro formální správnost sepisujete smlouvu o reklamě se všemi právními náležitostmi, k němu v účetnictví přikládáte bankovní výpis z účtu, nebo doklad o provedené platbě v hotovosti. Váš sponzor zařadí poskytnutou částku do svých nákladů, Vy do zdaňovaných příjmů.

4.5.4 Ostatní zdroje

Dary na sportovní činnost

Dárce od Vás - alespoň formálně - nepožaduje protislužbu. Obdaruje Vás finančně či materiálně na základě darovací smlouvy, kde většinou vymezí, za jakým účelem dar poskytnul, nebo i bez smlouvy.

Dohodnuté úlevy

Mají význam ve snižování nákladů. Např. při výuce v menší obci získáte podporu obecního úřadu poskytnutím tělovýchovných prostor zdarma.

Podporované programy

Příkladem je zapojení se například do programu „protidrogové prevence“, nebo „zdravé město“. Uvedenou tematiku zařadíte do svých cvičebních lekcí nebo seminářů a po dohodě s příslušným úřadem můžete opět získat příspěvky na svoji činnost.

Pomoc ve službách a materiálu

Mnoho podnikatelů s Vámi nestoupí do smlouvy o reklamě za účelem poskytnutí hotovosti, ale rádi Vám nabídnou pomoc v oblasti materiálu a služeb. Např. zhotovení vývěsky, poskytnutí sportovního úboru, namnožení tiskopisů, darování zdravotních nápojů a jiné.

Závěrem ke kapitole vlastní zdroje chci zdůraznit, že o potencionálních sponzorech a dárcích je vhodné mít přesnou agendu, propracovaný systém a zabezpečení informací proti zneužití. Nejlépe pod heslem na Vašem osobním počítači.

4.6 Zajišťování vedení TRJ

Vlastní tréninky jsou základem a podstatou a jejich kvalita a spokojenost klientů je základní zákon manažera a trenéra. Ve vztahu k penězům platí: nepřemýšlejte, jak vydělat peníze, ale dělejte práci co nejlépe a s láskou a peníze jako prostředek přijdou sami. Po celou dobu své kariéry jsem řídil všechny tréninky sám, proto nemám zkušenost se zaměstnáváním trenérů. Ne z nezájmu, ale z nedostatku vhodných lidí. Výhodou je vlastní odpovědnost, samostatnost, nezávislost a kvalita. Přesto jako lepší variantu a budoucí úsilí vidím v možnosti pracovat s podřízeným pomocníkem, týmem, nebo rovnocenným partnerem. Tématem této práce není zabývat se vedením tréninků konkrétně. Nutno jen připomenout, že úkolem manažera je zajistit vhodné a bezpečné prostory, plán sportovní činnosti a snažit se o individuální přístup ke klientům. Vypořádávat se v praxi s individuálním přístupem v jedné skupině s různou technickou úrovní bude vždy problém. Pro pomoc předkládám v **příloze č. 6** vlastní „Měsíční kalendář individuální přípravy“. Uložení v počítači umožňuje přes jeho univerzálnost na požádání cokoliv doplnit či změnit.



5. Zvyšování odbornosti

Manažer vlastní soukromé školy může pracovat na různé úrovni, odpovídající základnímu až vysokoškolskému vzdělání. Tato úroveň se potom odráží v jeho úspěšnosti, kvalitě výuky a jménu jeho školy. Manažer musí na sobě neustále pracovat a mít i vlastní plán vzdělávání se. Na dobré úrovni by měl pro svoji práci mít tyto znalosti:

- pravidelné účasti na seminářích s význačnými instruktory karate
- udržovat kvalifikaci trenéra minimálně II. třídy
- aktivní znalost ze světového jazyka
- kurz účetnictví
- znalost práce na osobním počítači

Sebevzdělávání manažera nikdy nekončí. Kromě znalostí samotných je nutné studovat i způsoby, jak znalosti využívat v praxi.

6. Technické zabezpečení

Pro svoji práci potřebuje manažer kromě potřebných kvalifikací určité minimální technické zabezpečení, které v dnešních podmínkách představuje tuto skladbu:

- osobní automobil - doprava na tréninky, semináře, závody, školení, návštěvy sponzorů
- telefon a záznamník, nebo mobilní telefon - 24 hodin na příjmu
- počítač a tiskárnou - veškerá agenda, účetnictví, možnost naskenování celé základny
- pracovní stůl a vhodnou židli - pro dobrou pohodu, prezentaci a výkonnost
- televizor a videorekordér - výukové videokazety, vlastní tréninky, přenosy ze závodů
- automatická pračka - pro velkou četnost tréninků a úsporu času a energie
- ostatní - magnetofon, diktafon, evidenční lístky, vizitky, razítko, seřezávačka atd.

Jistě můžete pracovat i bez těchto zařízení, stejně jako já jsem začínal z ničeho. V tom případě ale nejste správný manažer, ale „jenom“ trenér a dlouho neudržíte krok a konkurence Vás pohltí.

7. Závěr

Je toho opravdu mnoho, co musí dobrý manažer vlastní soukromé školy karate obsáhnout. Je dobré si to uvědomit a zvážit svoje schopnosti na začátku. Práce s lidmi je odpovědná a zaslouží si pravé odborníky, srdce a plné nasazení.

V Kutné Hoře, 24. 9. 1998

Ing. Jan Vališ

Seznam příloh:

- Příloha č.1 – působení v různých městech a skupinách
- Příloha č.2 – vlastní barevné propagační plakáty
- Příloha č.3 – barevné náborové plakáty
- Příloha č.4 – náborový barevný leták
- Příloha č.5 – malé náborové letáčky

Příloha č.1 - Působení v různých městech a skupinách

Příloha 1				
Počty skupin (oddílů) soukromé školy karate "VALIŠ - KARATE - DO"				
od roku 1990 do roku 1998				
Rok	Pravidelné tréninky	Víkendové semináře	Počet skupin	Počet žáků
1990	Kutná Hora starší		1	44
1991	Čáslav děti Čáslav starší Kutná Hora děti Kutná Hora starší		4	239
1992	Čáslav děti Čáslav starší Kutná Hora děti Kutná Hora starší		4	187
1993	Čáslav Kutná Hora děti Kutná Hora starší Potěhy děti Vojenský útvar KH		5	111
1994	Čáslav Kutná Hora děti Kutná Hora starší Potěhy děti	Vrdy Golčův Jeníkov	6	66
1995 I.pol.	Kutná Hora děti Kutná Hora starší Nové dvory Červené Janovice Uhlířské Janovice		5	124
1995 II.pol	Kutná Hora děti Kutná Hora starší Uhlířské Janovice Zásmuky Čáslav děti		5	76
1996	Kutná Hora děti Kutná Hora starší Uhlířské Janovice	Malešov Žehušice	5	63
1997	Kutná Hora děti Kutná Hora starší Uhlířské Janovice Čáslav děti		4	78
1998	Kutná Hora děti Uhlířské Janovice Čáslav děti	Krakovany Týnec n L	5	67

Příloha č.3 – barevné náborové plakáty

Soukromá škola **VALIŠ - KARATE - KUTNÁ HORA** ☎ 0327 / 761 591

NÁBOR KARATE

SOKOLOVNA UHLÍŘSKÉ JANOVICE středa 9. září 1998 18.00 hod



BENEŠ Pekárna s.r.o.
Výroba cukrářská ☎ 0322 / 512088
Stefanikova 55, 284 01 Kutná Hora



JAKO
Úprava přírodnin
Masarykova 222, 28401 Kutná Hora

FOTOLAB



Lepor STUDIO
Plnobarevné kopírování
Václavské nám. 179
284 01 Kutná Hora, tel./fax: 0327/515450

NOVÁ PŘÍPRAVKA děti 6 – 9 let



Děti nejsou malí dospělí !

Respektujeme věkové zvláštnosti dětí jejich oddělením !

Vychováváme ukázněné, sebevědomé, zdatné osobnosti !

Vedení dětí zajišťuje pouze profesionální trenér 1. třídy !

Od dubna otevíráme opět přípravku karate pro nejmenší děti, která byla v minulosti velmi populární, úspěšná a nejlepší děti z přípravy se po čase dopracovaly až na světový pohár karate ve Švédsku. To ale není tak podstatné. Naše škola karate nabídne Vaším dětem vynikající podmínky pro jejich rozvoj. Některé vlastnosti a dovednosti se později nedají rozvinout. Je škoda propást příležitosti, které se nedají vrátit. S pořádáme také akce o víkendech v přírodě.

Pro zájemce je nutný osobní kontakt s trenérem.

Volejte 721 844 285, nebo 327 523 272,
Ing. Jan Vališ, soukromá škola karate VAKADO

Tréninky
Čtvrtek 17:00 – 18:00 ZŠ Jana Palacha