

Vánoční Zpravodaj Vánoční Zpravodaj Vánoční Zpravodaj

**Cech mechanických zámkových systémů
České republiky**



ZPRAVODAJ



5/2008 Vánoční ZPRAVODAJ

Obsah čísla:

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1) Úvodní slovo cechmistra Ing. Dolejše | 3 |
| 2) Zápis z jednání představenstva cechu konané dne 6.-7.9. 2008 u příležitosti dvoudenního školení v Ostrovačicích u Brna..... | 4 |
| 3) Informace o dvoudenním školení ze dne 6.-7.9 2008 v Ostrovačicích u Brna..... | 10 |
| 4) Základní principy profesionálního prodeje a nástroje zvyšování efektivity prodeje | 11 |
| 5) Minisérie „5 nebezpečných chyb, které vaši firmu připravují o další objednávky a zisk“ | 11 |
| - Chyba č.1, č. 2, č. 3, č. 4, č. 5 | |
| 7) Čtvrtý termín školení k „Nouzovému otevírání zámků a automobilů dne 16.10. 2008 2008 v Brně | 16 |
| 8) Pátý termín školení k „Nouzovému otevírání zámků a automobilů dne 12.11. 2008 v Brně | 17 |
| 9) Společenský večírek dne 7.11. 2008 ve Vyškově, hotel Selský dvůr | 18 |
| 10) Zápis z jednání představenstva Cechu MZS konané dne 7.11. 2008 ve Vyškově – Hotel „Selský Dvůr“ | 18 |

| | |
|----------------------------------------------------------------------------|----|
| 11) Zajímavosti | |
| - Několik fotografií z dvoudenního školení v Ostrovačicích u Brna | 27 |
| 12) Informace - Pragoalarm Praha 2009 | 28 |
| - Convention Varšava 2009 | 28 |
| 13) Historie Cechu MZS od 19.4. 1994 – pokračování | |
| - Další Informace z prvního Zpravodaje č.1 vydaný v březnu 1995 | 29 |

Úvodní slovo cechmistra Ing. Dolejše

Vážené kolegyně, kolegové.

Za několik dní budeme bilancovat celý uplynulý rok 2008. Některá předsevzetí a úkoly se nám podařilo splnit, některé budeme řešit až v příštím roce 2009.

Dovolte mi, abych jménem svým a celého představenstva cechu MZS poděkoval všem, kteří se podíleli a organizovali všechny letošní akce a věnovali tak svůj volný čas. Kromě Valné hromady v březnu 2008 se uskutečnilo 5. jednodenních školení v Brně za účasti 56 členů a 1. dvoudenní školení v Ostrovačicích za účasti 38 členů. Tradičně v listopadu se uskutečnilo již 6. setkání členů cechu na „Společenském večírku“ ve Vyškově. Jsem přesvědčen, že všechna tato setkání přispěla k podnikatelským aktivitám, výměně zkušeností a navázání nových přátelství.

Závěrem mi dovolu, abych Vám všem popřát mnoho sil a zdraví, příjemné prožití vánočních a novoročních svátků, zejména hodně štěstí, úspěchů jak v osobním tak i v podnikatelském životě v roce 2009.

S úctou Váš

Ing. Dolejš - cechmistr

Zápis z jednání představenstva cechu konané dne 6.-7.9. 2008 u příležitosti dvoudenního školení v Ostrovačicích u Brna

Zápis z jednání představenstva cechu MZS konané dne 6.-7.9.2008 v Ostrovačicích u Brna u příležitosti dvoudenního školení členů cechu v Hotelu „Motorsport „

Přítomni členové představenstva: viz prezenční listina(10 členů – představenstvo je usnášející)

Omluveni: Beránek Ladislav- telefonicky, Kuchař Zdeněk – služební cesta, Mahdal Boris – rodinné důvody, Mazač Stanislav – zdravotní důvody, Ing. Novotný Václav – zahraniční služební cesta, Ing. Vladík Miroslav – nemoc v rodině, Oldřich Říha – rodinné důvody

- uvedení členové představenstva zaslali písemnou omluvenku

Neomluveni: Koníček Petr, Petr Jiří, Sacher Jiří, Šimečka Josef

Za dozorčí radu se zúčastnili: Ing. Koktan Petr, Novotný Jan, Plachý Zdeněk, Ing. Schwarz Oldřich

Zahájení a přivítání provedl cechmistr Ing. Dolejš a seznámil přítomné s programem jednání představenstva cechu MZS. Program dostali všichni v písemné formě.

Program jednání:

- 1.Kontrola zápisu ze zasedání představenstva cechu MZS konané dne 7.6.2008 ve Ždaru nad Sázavou.
- 2.Zhodnocení prvního dne školení cechu MZS v Ostrovačicích.
- 3.Příprava Zpravodaje č.5/2008-Vánoční tematika.
- 4.Informace o společenství ELF „European Locksmith Federation“-příhláška
- 5.Společenský večírek členů cechu dne 7.11.2008 /pátek/ Hotel „Selský Dvůr“ ve Vyškově-organizační záležitosti.
- 6 Stav financí a finanční záležitosti.
- 7.Diskuze.
- 8.Závěr-termín příštího zasedání představenstva- Vyškov 7.11.2008 od 13,00 hod.Hotel „Selský Dvůr“.

1.Kontrola zápisu ze zasedání představenstva cechu MZS konané dne 7.6.2008 ve Žďáru nad Sázavou.

- k bodu 8 – nové členské listy, legitimace a osvědčení. Tuto agendu převezme dle dohody Pan Koláček Robert.Od Ing. Bajera byly převzaty jen tiskopisy s osvědčením (Zápis z představenstva konané dne 30.1. 2008 v Brně)
- k bodu 6 – znovu upozorňuji, že někteří členové představenstva doposud neodevzdali písemné návrhy úkolů, které by mělo řešit představenstvo v roce 2008 (Zápis z představenstva konané dne 1.3. 2008 konané ve Vyškově)

Kontrola usnesení VH ze dne 1.3. 2008 ve Vyškově:

- k bodu 13 – dozorčí rada – provést kontrolu všech usnesení VH od roku 2000 do roku 2007
- k bodu 14 – Ing. Cvek zaplatil na účet cechu 1000,-Kč v těchto termínech: 16.5 2008, 3.6. 2008, 15.7. 2008, 18.8. 2008 za akci Šiklův Mlýn.

Kontrola úkolů:

- představenstvo souhlasí s návrhem Pana Čapka a Maráka s řešením čestného členství cechu MZS: bezplatné čestné členství udělit jen členu cechu, který se aktivně podílel na chodu cechu MZS, který je min. 15 let členem a významným způsobem se zasadil o propagaci cechu MZS. Tento návrh předložit ke schválení na Valné Hromadě v 04-05/2009
- představenstvo projednalo situaci s počítačem. V roce 2008 bude ukončen odpis starého počítače, který je opět funkční, ale pomalý a zastaralý. Na tomto počítači bude dokončeno podvojně účetnictví.S firmou TOKOZ a.s. s Panem Robertem Koláčkem bude v 01/2009 dořešen nový počítač.
- představenstvo pověřuje Pana Maráka dokončení, vytištění barevných samolepek na automobil dle schváleného návrhu od Pana Mahdala z minulého zasedání představenstva a to 100 ks malých samolepek a 100 ks velkých samolepek. Pan Mahdal zašle Panu Marákovi barevné schválené návrhy samolepek s logem cechu MZS
- představenstvo souhlasí s požadavkem účetní sl. Císařové na tištění příjmových a výdajových dokladů z BÚ (poplatky). Tiskopisy /příjmové a výdajové/ budou v účetnictví jen jako aktivní položky
- rozdělení zámečníků do kategorie I,II,III.Zatím se Panu Marákovi nikdo z členů cechu nepřihlásil do žádné kategorie-úkol zůstává ve sledování.

2.Zhodnocení prvního dne školení cechu MZS v Ostrovačicích.

- představenstvo provedlo zhodnocení prvního dne školení cechu MZS v Ostrovačicích, jako velmi úspěšné. Ing. Dolejš zpracuje průběh školení a krátké zhodnocení do aktualit na www.cmzs.cz
- pan Robert Koláček zástupce Tokoz a.s. sděluje názor jednotlivých účastníků, že pro další období uskutečnit školení jen na jedno téma na celý den.

3.Příprava Zpravodaje č.5/2008-Vánoční tematika

- Ing. Dolejš předložil představenstvu grafický návrh na Zpravodaj č. 5/2008 s vánoční tematikou, kterou zpracovala Sl.Císařová. Grafický návrh je zpracován velmi pěkně. Představenstvo souhlasí.Zpravodaj vydat v termínu do 1.12.2008.

4.Informace o společenství ELF „European Locksmith Federation“-příhláška

- představenstvo cechu MZS souhlasí se zaslání přihlášky do „European company registration 2008/2009“Ing.Dolejš zajistí odeslání přihlášky.

Adresa:Euro Business Guide

P.O. Box 2021

3500 GA UTRECHT

The Netherlands

5.Společenský večírek členů cechu dne 7.11.2008 /pátek/ Hotel „Selský Dvůr“ ve Vyškově-organizační záležitosti.

- představenstvo projednalo organizační zajištění „Společenského večírku“ 7.11.2008.Pozvánky odešle sl.Císařová, prezentace a tombola Pan Čapek, Ing.Schwarz, hudbu, zábavný program cca 2 hod.Ing.Meisner.
- byla zaslána pozvánka Polským zástupcům“Polskie stowarzyszenie licencjonowanych serwisow kluczowych“-president Jerzy Czeremaga a Mgr.Ing.Matyjas.

6. Stav financí a finanční záležitosti-schválení výdajových položek.

Stav BU k 30.6.2008 713 155,22 Kč pokladna k 30.6.2008 19 957,50 Kč

- 3 923,50 Kč cestovné Polsko-Belchatov dne 8.6.2008 viz.zpráva ze služební cesty
- 500,- Kč poštovní známky ze dne 11.6.2008, budou průběžně spotřebované/viz.vyjímka dohodnuta na představenstvu a dozorčí rady/
- 83,- Kč tiskopisy, rychlovazač ze dne 18.6.2008

- 13 927,50 Kč školení Brno, nouzové otev. zámků dne 12.6.2008 /náklady/ BU
- 262,- Kč náplň do tiskárny ze dne 20.6.2008
- 462,- Kč pera-dárková sada-Polsko viz.zpráva ze služební cesty
- 72,- Kč poštovné/zaslání osvědčení ze školení Brno/
- 9 000,- Kč dohoda o provedení práce Sl.Císařová ze dne 30.6.2008 -záloha.Dle telefonické informace daňové poradkyně Ing.Skořepové z Hradce Králové nebude sražena daň ze mzdy/potvrzení studentka VŠB a prohlášení ze závislé činnosti/.
- 18,- Kč poštovné ze dne 4.7.2008
- 10 000,- Kč výběr hotovosti z BU do pokladny ze dne 22.7.2008
- 800,- Kč dohoda o provedení práce Sl.Císařová-doplatek
- 4 624,- Kč cestovné Polsko „ Borki nad zalcewem Sulejowskim“ ze dne 28.6.2008 viz.zpráva ze služební cesty
- 550,50 Kč 50% náklady tel.služby 02/tel.596 421 088 fax,internet/ 06/2008 BU
- 1 300,83 Kč faktura za mobilní telefon 06/2008 ze dne 23.7.2008 BU
- 551,- Kč 50% náklady tel.služby 02 /tel.596 421 088 fax,internet/ 07/2008
- 70 527,-Kč školení 6.-7.9.2008 Ostrovačice u Brna/z toho 22 020,-ubytování
5 176.50,-pronájem,plátno,flipchart,datapojektor, 43 330,-svačina,káva
oběd,nealko nápoje,večeře-opékané sele,snídaně,nápoje v restauraci/

Představenstvo bere na vědomí a souhlasí

- Spolupráce mezi cechem MZS a Asociací spec.prodejců kol-představenstvo ASPK Pan Stárek / karel @ kastar.cz/-informace Ing.Dolejš
- Zápis z jednání představenstva cechu MZS dne 7.6.2008 ve Žďáru nad Sázavou zaslán členům představenstva a DR dne 15.6.2008
- Zpravodaj č.3/2008 vydán pod heslem dne 18.6.2008 na www.cmzs.cz
- Setkání společenstev HK ČR dne 1.7.2008-informace Pan Fráz
- Článek v“ MF Dnes“ redaktora Jana Jiříčka“lockpicking“-informace Ing.Dolejš
- Samolepky na automobil s logem Cechu MZS-informace Pan Čapek,Mahdal vytištění zajistí Pan Marák v Opavě.
- Termíny zasedání představenstva v 2.pololetí 2008-informace Ing.Dolejš
- „Operační program lidské zdroje a zaměstnanost“ OP LZZ –informace Pan Fráz,Ing.Kuchař
- Čtvrtý termín školení k „Nouzovému otevírání zámků a automobilů“ se koná dne 16.10.2008 v Brně ve firmě S- LOCK s.r.o.- ještě 3 volná místa-informace Ing.Dolejš
- Zápis ze služební cesty konané dne 28.6.2008 v „Borki nad zalcewem Sulejowskim“-zhodnocení Ing.Dolejš,Čapek,Mahdal
Článek do polského časopisu“Pewny Klucz“ o setkání a spolupráci mezi českými a polskými klíčníky-zajistí Ing.Dolejš

- Poslední termín zaplacení členských příspěvků 30.6.2008-informace Si.Císařová
- Materiály do "Kroniky cechu MZS"-informace viz.dopis Pana Říhy
- Odvod 10% členských příspěvků pro HK ČR za rok 2008-informace Ing.Dolejš
- Zastupování cechmistra z důvodů řádné dovolené od 7.7.-19.7.2008 pověřen 1.zástupce Pan Čapek.
- Zápis ze zasedání představitelů ŽS dne 8.7.2008 informace od Ing.Koktana
- Podepsání „Prováděcí smlouvy AXIS“ pro HK ČR ze dne 11.7.2008-informace Ing.Dolejš.
- Bakalářský studijní obor Bezpeč.technologie, systémy a management v Praze v roce 2008, nabídka z HK ČR –informace.Nabídka zaslána všem členům cechu MZS.
- Spolupráce na projektu „ Živnostenský odpad“ Ing.Jiří Študent CEMC-informace Ing.Dolejš
- Nabídka ceny barevného časopisu " Cechu zámkářů-MZS"- informace Pan Mahdal
- Zpravodaj č.4/2008 vydán pod heslem dne 15.8.2008 na www.cmzs.cz
- Kontrola účetnictví cechu MZS za 1.pol.2008 ukončila Sl.Císařová-účetní a administr.pracovnice.Dopis předsedovi Dozorčí rady Ing.Koktanovi ze dne 25.7.2008,že účetnictví je k 30.6.2008 hotové ke kontrole pro Dozorčí radu. Účetnictví se dokončí k 30.9.2009 a předloží ke kontrole Dozorčí radě.
- Zpracování osnovy na školení dne 6.-7.9.2008 Ostrovačice u Brna-předloží přednášející:Ing.Dolejš,Ing.Koktan,Ing.Bajer ml.,Ing.Schwarz,Pan Novotný Po předložení osnovy bude vyplacena odměna za přednášku ve výši 1500,-Kč.
- Dopis ze dne 29.7.2008 Pana Hojera Jiřího, Praha 2 o výjimku na výši členských příspěvků 500,-Kč na rok 2008 –představenstvo souhlasí,nechat schválit na VH 04-05/2009.
- Zastupování cechmistra z důvodů studijního pobytu v USA od 5.8.-27.8.2008 pověřen 1.zástupce Pan Čapek
- Pozvánka pro „VIP“ na Šiklův Mlýn konaný dne 2.8.2008-kdo má zájem se z členů představenstva zúčastnit-pozvánka byla zaslána všem členům představenstva aDR.
- Nabídka –kalkulace ceny na přípravu a tisk čtvrtletníku „Klíče,zámky“ BastArt s.r.o –informace Pan Mahdal
- Otevřený dopis/E-mail/ ze dne 13.8.2008 od Radovana Vedrala ABUS CZECH s.r.o. Praha 4-stanovisko představenstva.Bude zaslána pozvánka Panu Vedralovi na jednání představenstva cechu dne 11.7.2008 ve Vyškově od 13,00hod.
- Změna registrátora e-internet.cz s.r.o. který má na starost správu koncovky .cz k hromadnému převodu domén-změna proběhne automaticky a bezplatně-informace Ing.Dolejš.

-Pozvánka a program –porada roční HK ČR „Komorník-osada Leština 2008“ z HK ČR, která se bude konat 18.-19.9.2008-pozvánka zaslána všem členům představenstva a DR-kdo má zájem z členů představenstva se zúčastnit
-Časopis „Věstník“ společenstva uměleckých kovářů a zámečníků Čech, Moravy a Slezska. Ročník 6- srpen 2008-informace Ing.Dolejš
-Seminář společnosti „Trezor test“ který se bude konat dne 12.9.2008 Praha 9 Horní Počernice-informace Ing.Koktan

7.Diskuze.

*-Projednat na představenstvu: Uskutečnit pracovní setkání s řediteli výrobních a obchodních organizací např.Kaba,Tokoz,Hobes,Rovel,Rostex, Komas, Fab a pod. a zástupci cechu MZS. Zlepšit informovanost o výrobcích a spolupráci. /odhad 100 zámečníků-klíčníků obrat cca 200 mil. Kč za rok./
Pracovní setkání s řediteli dohodnou zástupci firem v představenstvu v termínu 11-12/2008 nebo 01-02-03/2009*
-Každý člen představenstva cechu předloží na příštím zasedání návrh na téma jednodenního školení pro 10-12 členů cechu vč. jména přednášejícího na rok 2009. Školení se uskuteční u firmy S-LOCK s.r.o.

8.Závěr-termín příštího zasedání představenstva- Vyškov 7.11.2008 od 13,00 hod.Hotel „Selský Dvůr“.

*Ing.Dolejš Karel
Cechmistr cechu MZS*

Informace o dvoudenním školení ze dne 6. -7.9. 2008 v Ostrovačicích u Brna

Dvoudenní školení členů cechu MZS ve dnech 6.-7.9.2008 v Ostrovačicích u Brna.

Ve dnech 6.-7.9.2008 v Ostrovačicích u Brna se uskutečnilo dvoudenní školení cechu MZS. Školení se zúčastnilo celkem 40 členů vč. hostů. Školení zahájil a přivítal cechmistr Ing. Dolejš a popřál všem účastníkům, aby strávili tyto 2 dny v pracovním, přátelském a velmi pěkném prostředí hotelu „Motorsport“. Dále seznámil účastníky s organizací a programem školení. V hotelu byl k dispozici krytý bazén, fit centrum, sportovní využití-možnost půjčení 4kolky a pod.

První přednášku zahájil Ing. Dolejš „Základní principy profesionálního prodeje a nástroje zvyšování efektivity“. Doporučil všem účastníkům absolvovat školení jak efektivně prodávat s profesionální firmou. Druhým přednášejícím byl Ing. Koktan, který seznámil účastníky „Zákonné požadavky na výrobu, montáž, servis a užívání mech. zábranných systémů.“ Třetím přednášejícím byl Ing. Bajer „Elektronické zabezpečení-imobilizér“ Následoval společný oběd a ubytování účastníků. Odpoledne měl přednášku Ing. Schwarz „Novinky, informace o trezorové technice a trezorů“. Posledním přednášejícím byl Pan Novotný, který navázal na přednášku o trezorových zámcích s informací jak je překonat a otevřít. Dále některé novinky k otevírání zámků. Všichni přednášející zašlou písemnou nebo elektronickou poštou, svoji přednášku na sekretariát cechu, kde bude zaslána všem členům cechu k prostudování. Dále na školení vystoupil za firmu FAB Pan Koutný s informací o organizačním začlenění firmy FAB do „ASSAABLOY“, dále Pan Gec s pružinovým přípravkem /vyrobena v Číně/ na otevírání vložek SG metodou a Pan Fráz s informací o změnách ve firmě Guard. Závěrem pokračovala „Burza“ nadnormativních zásob, kde jednotliví členové cechu nabídli své výrobky, přípravky na otevírání autozámků a pod. Účastníci školení byli informováni, že se málo využívá www.cmzs.cz, kde je odkaz na „Bazar“ mezi členy cechu. Následovala večeře opékání, grilování selete, které bylo vynikající a všem chutnalo. Při večeři probíhala vzájemná výměna zkušeností a informací v otevírání zámků a automobilů. Jednotliví členové cechu se vzájemně poznali vyměnili si adresy /vizitky/ a navázali nové pracovní a přátelské kontakty. Druhý den ráno po snídani, pokračovala diskuze k přednáškám a byl dán návrh na uskutečnění celodenního školení na jedno téma např. Elektronické zabezpečení automobilů-imobilizér /praktické ukázky/. Závěrem se účastníci shodli, že je nutno pokračovat v navázání vzájemné spolupráce, osobě se poznat a vyměnit si zkušenosti.

Napsáno: 12.9.2008

Jméno autora: Ing. Dolejš-cechmistr

Základní principy profesionálního prodeje a nástroje zvyšování efektivity prodeje

Základní principy profesionálního prodeje a nástroje zvyšování efektivity prodeje“.

Jak prodávat, jak se chovat k zákazníkovi.

-prodavač/oblečení, nejlépe firemní-jednotné, oholen, učešán, mírný úsměv, dobrá nálada

-obchod, prodejna/prostorná, prosvětlená, uklizená, čistá, zboží vystavené-čisté cenovky, výzdoba-květiny, musí něčím upoutat, upozornit a přilákat zákazníka

-zákazník/neutrální pozdrav – dobrý den vážená paní s optimistickým tonem, nechat zákazníka si prohlédnou prodejnu 8-10 sec., musí být překvapen upořádáním a barevností zboží. Pak otázka jaké máte přání, s čím Vám mohu pomoci. Iniciativu musí převzít zákazník, dát mu možnost, že ví co chce a že tomu rozumí. Pak laskavě s profesionální znalostí sdělovat informace o přednostech a výhodách našeho výrobku/kvalita, záruka, možnost montáže, možnost slevy zboží tzv. služba na klíč.

Zákazník musí odcházet v dobré náladě, spokojen, že dobře koupil.

Každému zákazníkovi poděkovat za návštěvu, pozdravit a popřát zbytek pracovního dne. Upozornit, že vždy se může na naši firmu kdykoliv obrátit, že firma je k dispozici.

Zpracoval: Ing. Dolejš Ostrovačice u Brna

Dne 6.9.2008

Minisérie „5 nebezpečných chyb, které vaši firmu připravují o objednávky a zisk

Chyba č. 1: Začínáme "prodávat" moc brzy (Tato minisérie 5 nebezpečných chyb je přetištěna se souhlasem pana Řehulky)

Představte si, že se potkáme na ulici, pozdravíme se a já na vás vyhrknu:

"Půjčíte mi 1000 Kč?".

Co uděláte?

S největší pravděpodobností mě odkážete do patřičných míst... a právem.

Přítom přesně takto se ve skutečnosti chová pracovník, který zákazníkovi začne ihned po pozdravení "prodávat":

"Dobrý den, vidím, že se díváte na naše plynové kotle. To je dobrá značka. Nejlepší, co prodáváme. Máte rodinný dům? Neuvažujete o podlahovém vytápění? Mohl bych vám nabídnout novinku - dálkové ovládání. Nechcete si to vyzkoušet?"

K tomu, abychom mohli zákazníkovi něco prodat, o něm musíme nejdříve něco vědět. A k tomu, aby nám o sobě něco prozradil, musíme nejdříve získat jeho důvěru.

Důvěra je přitom zvláštní pocit, který si při setkávání s novými lidmi budujeme velmi pozvolna. Nejdříve se vzájemně "oťukáváme", prohlížíme, zjišťujeme, co ten druhý dělá. A potom po očku sledujeme, jak se chová, jaký má vztah k manželce a k dětem, zda pomáhá ostatním nebo zda je to mluvkva a povaleč. Zkrátka, trvá nám často i několik týdnů, měsíců a dokonce let, než si někoho pustíme "k tělu". Natolik, abychom mu při setkání na ulici půjčili tisíc korun.

Při jednání se zákazníky máme na budování vzájemné důvěry často jen několik minut. A musíme proto být schopni navázat "kontakt" během krátké chvíle. Následující tři kroky vám toho pomohou dosáhnout:

1. PROJEVTE UPŘÍMNÝ ZÁJEM

Jistě jste sami jako zákazníci zažili prodejce, kteří se tvářili profesionálně, přesto byl z jejich chování cítit odstup a chlad. "Co si přejete?" sice vyslovovali s úsměvem a při poslouchání vaší odpovědi pokyvovali hlavou, vám však bylo jasné, že přemýšlí naprosto o něčem jiném. Důvěru zákazníka však můžeme získat jen tehdy, pokud projevíme o jeho přání upřímný zájem. A když se mu stejně upřímně budeme snažit pomoci.

2. NEPŘEHÁNĚJTE

"To je skvělý výrobek. Nejlepší co máme!" Toto hodnocení si zaslouží pouze jeden výrobek, skutečně ten nejlepší. Pokud však budete zákazníkovi u každého tvrdit, že je "výborný, skvělý, vynikající, super, výtečný či dokonalý", jejich důvěru tím nezískáte a pokud jste si již nějakou vybudovali, můžete o ni rychle přijít.

3. PROZRAĎTE NA SEBE NĚCO NEGATIVNÍHO

Zákazníci od vás očekávají, že budete své zboží vždy jen vychvalovat. Všichni ale víme, že každý výrobek má určité nedostatky. A právě odhalení těchto "stinných stránek" vám pomůže získat zákazníkovi důvěru.

Cílem zde ale není popsat váš výrobek jako nejhorší z nejhorších. Takový by se ve vaší nabídce ani neměl objevit. Naší snahou je ukázat zákazníkovi přednosti i nevýhody jednotlivých variant tak, aby si sám mohl vybrat tu, která je pro jeho účely nejvhodnější. A aby nedopadl tak, jako jedna má

kolegyně, která se při nákupu nového koberce nechala zlákat cenou. A až doma zjistila, že si do bytu koupila koberec na "jedno použití", který se používá např. při zařizování veletržních stánků a posléze likviduje.

Pokud zákazníka postavíte do role svého přítele, nebudete mu chtít prodat to, co nepotřebuje. Víte totiž, že by se to posléze obrátilo proti vám. Pokud ale naopak vidíte, že zákazníka trápí problém, o kterém víte, že jej váš produkt dokáže naprosto dokonale vyřešit, je přímo vaší povinností udělat vše proto, aby si jej zákazník koupil.

Zdroj: www.PavelRehulka.cz

Chyba č. 2: Prodáváme naše produkty a služby

Podíváte-li se na předchozí nadpis ještě jednou, asi si řeknete, že jsem se "upsal".

Proč by mělo být chybou to, že prodáváme naše produkty a služby? Vždyť právě produkty a služby jsou přece to, co si u nás zákazníci kupují!

Je tomu tak ale skutečně?

Odpovím vám příkladem...

Kupují si muži Porsche proto, že je "nyní chlazeno vodou, což umožnilo zmenšit motor při současném zvýšení výkonu na 300 koní v 6800 otáčkách za minutu a dosáhnout kroutícího momentu 350 Newton metrů již při 4600 ot/min"?

Někteří možná ano. Drtivá většina mužů ale o Porsche sní proto, protože vědí, že jeho vlastník získá prestiž a obdiv okolí, vychutná si při jeho jízdě razantní styl řízení.... a stane se pro některé ženy atraktivnějším.

Nekupují si tedy samotné auto... ale představu toho, čeho jeho vlastnictvím dosáhnou.

Zákazníci od nás nekupují produkt, ale to, CO JIM NÁŠ PRODUKT NEBO SLUŽBA PŘINESE.

Jak toho můžete využít ke zvýšení prodeje?

Položte si ve firmě následující otázky:

Proč si kupují zákazníci naše výrobky a služby?

K čemu jim slouží?

Jak je používají?

Jakmile získáte odpovědi, porovnejte je s vašimi prodejními postupy:

Obsahuje titulek naší reklamy hlavní přínos produktu pro zákazníka?

Začínáme prodejní rozhovor zaměřením na užitek, který naše služba přináší?

Mluví naši prodejci o úsporách, které zákazníkovi využívání produktu přinese?

Jakmile přestanete při prodeji mluvit o produktech a zaměříte se na přínosy, zákazníci vás přestanou vnímat jako někoho, kdo je nutí do nákupu a začnou vás vnímat jako pomocníka, který se jim snaží ušetřit čas, námahu, peníze, atd.

A toho, kdo nám pomáhá, vnímáme mnohem pozitivněji, než toho, kdo se nám jen snaží něco vnutit.

V následující části (bude vám doručena za 7 dní) spolu odhalíme "tajemství" úspěšných firem... a jak tentýž postup můžete použít ve vaší firmě.

Do té doby... úspěšné podnikání.

Zdroj: www.PavelRehulka.cz

Chyba č. 3: Zbytečně se honíme za novými zákazníky

Podstatu této chyby zná každý, kdo chápe české přísloví: "Když ptáčka lapají, pěkně mu zpívají."

Každý z nás zažil situaci, kdy se prodejce mohl před uskutečněním objednávky přetrhnout, jen aby nám vyšel vstříc. Jakmile ale inkasoval peníze, přestal o nás mít zájem.

Jeho vysvětlení působí na první pohled logicky: "No a co? Peníze jsem vydělal, stejný produkt nebudou zákazníci 20 let potřebovat, já tu už nebudu, tak proč bych se snažil?", namítne s nechápavým výrazem.

Právě v řadách těchto prodejců a firem se ale "překvapivě" nacházejí ti, kteří si stěžují na nedostatek objednávek. Ti, kteří mají těžkosti s nalezením nových zákazníků. A ti, jejichž jména končí na soudních vývěškách pod nápisem "Prohlášené konkursy".

Nepochopili totiž "tajemství" úspěšného podnikání. (A slovo tajemství dávám do uvozovek proto, protože sice žádným tajemstvím není, ale mnoho prodejců a firem se chová, jako by o něm nikdy neslyšelo.)

"Tajemstvím" úspěšných firem je fakt, že se nesnaží prodávat své výrobky stále novým a novým zákazníkům, ale že se snaží stávajícím zákazníkům prodávat stále nové a nové výrobky.

Zdůvodnění je ryze matematické... a můžete si je spočítat i ve vaší firmě:

Sečtete částky, které jste za posledních 12 měsíců investovali do aktivit a reklamy zaměřené na získání nových zákazníků. A vydělíte tento součet počtem nových zákazníků, které jste během této doby získali.

Výsledné číslo je cena, kterou jste zaplatili za získání jednoho nového zákazníka a toto číslo je také částka, kterou jste zaplatili za zákaznickou důvěru.

Jestliže jste se mu totiž před nákupem věnovali a on byl s produktem či službou spokojen, překonali jste jeho nedůvěru. Hlavní překážku už máme tedy za sebou a jediné, co nyní musíme udělat, aby si koupil naše další produkty, je být s ním v kontaktu.

K tomu, abychom zvýšili prodej, se tedy nemusíme stále honit za novými a novými zákazníky. Své aktivity můžeme také zaměřit na ty stávající. A k tomu, abychom získali jejich další objednávky, nám často stačí za pár korun poslat fax, za pětikorunu jim zatelefonovat... nebo za neuvěřitelných 10 Kč poslat nabídku poštou.

Většina firem investuje každý rok desítky a stovky tisíc korun do reklamy a propagace zaměřené na získávání nových zákazníků. Největší zdroj dalších objednávek mají přitom ve své zákaznické databázi.

Kdy jste se naposledy ozvali s konkrétní nabídkou stávajícím zákazníkům vy?

V následující části (bude vám doručena za 7 dní) si ukážeme, jak můžete bez mimořádných nákladů zvýšit prodejní úspěšnost vaší firmy ze dne na den i o několik desítek procent.

Do té doby... úspěšné podnikání.

Zdroj: www.PavelRehulka.cz

Chyba č. 4: Neučíme naše lidi lépe prodávat

Dnešní tip bude stručný, ale přesto vám odhalí, jak můžete bez mimořádných nákladů zvýšit prodejní úspěšnost vaší firmy ze dne na den i o několik desítek procent.

Nevěříte? Počítejte se mnou...

Pokud každý den přijde do vaší firmy 50 zákazníků a 10 z nich si něco koupí, máte 20% prodejní úspěšnost. (A totéž platí i v případě, že vaši prodejci mají za den pět schůzek se zákazníky a jen jedna vyústí v objednávku.)

Víte, co se ale stane, když v obou případech přesvědčí k nákupu jen o jednoho jediného zákazníka navíc?

V případě prodejny to místo 10 objednávek bude 11, v případě výjezdů za zákazníky pak místo jednoho z pěti přesvědčí k nákupu dva z pěti.

Na první pohled nic mimořádného... ale když to přepočítáte na zvýšení prodeje, na tváří se vám rozzáří úsměv: V případě prodejny se totiž (v přepočtu na průměrný nákup) zvýší vaše tržby o 10%. A v případě výjezdů vašich prodejců pak dokonce o 100%!

Nevěříte? Přepočítejte si to na číslech své vlastní firmy. A potom si položte několik otázek:

Vědí naši lidé, jak zákazníka přivítat?
Umí navázat se zákazníkem vztah?
Dokáží rychle a přesvědčivě odpovědět na námítky?
Předvídají otázky zákazníků?
Máme jasně stanovené prodejní postupy?
Kontrolujeme, zda je všichni dodržují?
Jak můžeme naše pracovníky naučit lépe prodávat?

V následující části (bude vám doručena za 7 dní) na konkrétním příkladu poznáte, jak jednou (mnohdy opomíjenou) aktivitou zaručit vaší firmě prodejní úspěchy na celý rok dopředu. Do té doby... úspěšné podnikání.

Zdroj: www.PavelRehulka.cz

Chyba č. 5: Nemáme systematický plán prodeje

Protože si mě firmy najímají na to, abych jim pomohl zvýšit prodej, jedna z mých otázek zní: "Jaké prodejní aktivity máte v následujících 12-ti měsících v plánu?"

Následující dvě odpovědi jsem vyslechl zrovna nedávno:

Firma A:

"My to děláme tak nějak podle potřeby. Třeba nedávno, když nám vypadla jedna zakázka, tak jsem řekl klukům, ať obvolají firmy z okolí, jestli něco nepotřebují."

Firma B:

"Na každý měsíc máme na celý rok dopředu připravený plán akcí. Sekretářka na začátku měsíce vybere z databáze skupinu zákazníků, kterou chceme oslovit, já připravím text nabídky, ona z toho udělá dopisy, přiloží letáky, zabalí a pošle. Každý měsíc máme akci zaměřenou na něco jiného a pokud je to vhodné, asi týden po odeslání dopisu do těch firem naši prodejci ještě telefonují. Děláme to tak už pět let a máme s tím celkem úspěch."

Která z těchto firem je úspěšnější?

Ke které se zákazníci opakovaně vracejí?

A která z nich dosahuje vyššího zisku?

Odpovědi jsou snad jasné...

Firma A patří mezi drobné podnikatele, kteří na konci měsíce doufají, že jim všichni zákazníci zaplatí tolik, aby měli z čeho odvést DPH a vyplatit mzdy.

Firma B patří mezi tři největší poskytovatele služeb ve svém oboru, nedávno si koupili novou firemní budovu a její roční zisky se počítají v milionech korun.

Fakta sice tedy mluví jasně... většina firem ale přesto neplánuje.

Proč?

Nejčastější námitkou je nedostatek času: "Já vůbec nestíhám to, co mám teď a ne, abych k tomu ještě plánoval dopředu. Vždyť já nevím, co bude příští týden..."

Tuto námitku chápu, připomíná mi ale kreslený vtíp, který je sice drastický, ale pointu celé situace krásně vystihuje:

Na jednom obrázku sedí uprostřed indiánského tábořiště náčelník pomalovaný válečnými barvami a před zahájením bitvy uděluje poslední pokyny. Musí řešit hned několik problémů a proto se na prodejce, který se snaží získat jeho pozornost, obojí ještě před tím, než dotyčný vůbec promluví: "Okamžitě zmizte! Nevidíte, že nemám čas? Máme před sebou bitvu a musíme ji vyhrát!"

Na druhém obrázku tedy prodejce indiánské tábořiště opouští... a za sebou na kolečkách táhne rychlopalný kulomet.

Ano, já souhlasím s tím, že plánování s tužkou, kalkulačkou a kalendářem v ruce je nudné, nezáživné a výsledné plány se navíc musí často měnit. Z praxe ale vím, že právě předem připravený plán prodejních akcí je ale to, co odlišuje úspěšné firmy od těch neúspěšných.

Kam chcete, aby se v následujících 12-ti měsících zařadila vaše firma?

Do té doby... úspěšné podnikání.

Zdroj: www.PavelRehulka.cz

Čtvrtý termín školení k „Nouzovému otevírání zámků a automobilů dne 16.10. 2008 v Brně

Již ve čtvrtém termínu se uskutečnilo školení k "Nouzovému otevírání zámků a automobilů" v Brně u firmy S-LOCK s.r.o. dne 16.10.2008 za účasti 9 účastníků. Menší účast byla způsobena nemocí. Přednášející svoji již čtvrtou přednášku zvládli profesionálním přístupem. Školení probíhalo nejdříve teoretickou částí a pak praktickými ukázkami, jak nouzově otevřít automobil. Závěrem byly ukázky jak rozebrat autozámky a jak vyrobit autoklíč. Tradičně se školení zúčastnil jako host Pan Novotný, který doplnil některé informace o zámcích. Pro nemoc některých členů cechu se uskuteční 5. termín školení a to v termínu 12.11.2008, kde je ještě 5 volných míst. Kdo má zájem zašlete závaznou přihlášku.

Zapsal: Ing. Dolejš – cechmistr

Pátý termín školení k „Nouzovému otevírání zámků a automobilů dne 12.11. 2008 v Brně

Pátý termín /závěrečný v roce 2008 / školení k „Nouzovému otevírání zámků a automobilů“ se uskutečnilo dne 12.11.2008 v Brně u firmy S-LOCKS s.r.o.

Závěrečný v roce 2008 – 5. termín školení k „Nouzovému otevírání zámků a automobilů“ se uskutečnil dne 12.11.2008 v Brně ve firmě S-LOCKS s.r.o. Školení mělo profesionální průběh, jak teoretickou tak i praktickou část. I tohoto školení se zúčastnil Pan Novotný a i tentokrát sdělil několik informací o zámcích. Všem přednášejícím je nutno poděkovat, že své vědomosti a zkušenosti předali svým kolegům členům cechu a že věnovali 5 dnů svého volného času. Celkem se těchto 5ti školení zúčastnilo 56 členů cechu -klíčníků tj. 58 % /z 96 fyzických osob/, kteří si zvýšili kvalifikaci. Všichni účastníci obdrželi „Osvědčení“ o absolvování školení v rozsahu 8 hod. Zvyšovat si vzdělání, získávat nové poznatky a informace je nutností pro každého podnikatele a proto je nutno dále pokračovat ve školeních, seminářích i v dalších letech.

Zapsal: Ing. Dolejš - cechmistr

Společenský večírek dne 7.11. 2008 ve Vyškově, hotel Selský dvůr

Společenský večírek členů cechu MZS konaný dne 7.11.2008 ve Vyškově Hotel „Selský Dvůr“

Dne 7.11.2008 se uskutečnil Společenský večírek členů cechu MZS s manželkami a to ve Vyškově v Hotelu „Selský Dvůr“, kterého se zúčastnilo 68 účastníků. Byl to tradiční /od roku 2003/ již v pořadí 6.večírek. Zahájení večírku provedl cechmistr Ing.Dolejš, který přítomné přivítal a popřál příjemnou zábavu. Na pozvání představenstva přijeli zahraniční hosté zástupci klíčníků z Polska. „Polskie stowarzyszenie licencjowanych serwisow kluczowych“Pan mgr.ing.Jozef Matyjas a Pan mgr.ing.Radoslaw Matyjas, kteří omluvili z neúčasti na dnešním večírku Pana presidenta Jerzy Czeremagu.

Večírek začal bohatou večeří – rautem. Pak následovala příjemná hudba k tanci a poslechu.Okolo 20,00 hod. přijel Pan Valenta se zábavným programem podle televizního programu „KUFR“. Účastníci v sále byli rozděleni do 6 skupin, kteří mezi sebou soutěžili a úspěšně se bavili. Vítězové obdrželi láhev „Metaxi“. Po skončení soutěže následovali taneční kreace přítomných účastníků.

Po prodeji lístků do tomboly, mohlo začít losování z klobouku. Bylo připraveno 33 balíčků v hodnotě cca 21 000,-Kč. Všem sponzorům je nutno poděkovat za příspěvek do tomboly. Vítěznu první cenu „Dárkový koš“ získal z Židlochovic Pan Polakovič Beatus s manželkou. Pak pokračovala příjemná zábava s tancem do nočních hodin. Ráno při snídani většina účastníků spokojeně konstatovala, že to byl jeden z nejlepších večírků a těší se na další společnou akci v roce 2009.

Napsal: Ing.Dolejš

Zápis z jednání představenstva Cechu MZS konané dne 7.11. 2008 ve Vyškově – Hotel „Selský Dvůr“

Zápis z jednání představenstva cechu MZS konané dne 7.11.2008 /pátek/ od 13,00hod v Hotelu „Selský Dvůr“ ve Vyškově.Jednání se uskutečnilo před „Společenským večírkem“členů cechu MZS.

Přítomní členové představenstva:viz.prezenční listina 12 členů /představenstvo je usnášející/

Omluveni: Beránek L. tel.-nemocen, Kohut V.-odvolán na pracoviště-hasiči, Fráz P.-studijní důvody, Ryšavý P.-rod.důvody, Říha O.-rod.důvody, Koláček R.-zahrn.cesta

Neomluveni: Koniček Robert- Kaba

Za dozorčí radu: Ing.Koktan P., Novotný J., Plachý Z., Ing.Schwarz O., Urbanec J.

Program jednání:

- 1.Kontrola zápisu ze zasedání představenstva cechu MZS konané dne 6.-7.9.2008 v Ostrovačicích u Brna.
- 2.“Společenský večírek cechu MZS“-organizační záležitosti
- 3.Vánoční zpravodaj č.5/2008-termín vydání 1.12.2008
-návrh na Zpravodaj č.1/2009
- 4.Příprava Valné hromady v 04-05/2009, termín a místo konání
-hodnocení činnosti představenstva a jednotlivých členů /účast na jednáních plnění úkolů a pod./
-příprava zprávy o činnosti od VH dne 1.3.2008 ve Vyškově.
- 5.Daňové priznání za rok 2008 –zpracování účetnictví
- 6.Stav financí a finanční záležitosti
- 7.Diskuze
- 8.Závěr-návrh na termín příštího zasedání představenstva: dne 6.2.2009 /pátek od 17,00hod Vinný sklípek Milan Hanuš-Blučina u Vojkovic Tel: 602/507 139 nebo 603/285 848.Ubytování a občerstvení možno objednat přímo ve sklípku. Směr dálnice na Bratislavu cca 15km od Brna.

1.Kontrola zápisu ze zasedání představenstva cechu MZS konané dne 6.-7.9.2008 v Ostrovačicích u Brna.

-k bodu 8 – nové členské listy, legitimace a osvědčení. Tuto agendu převezme dle dohody Pan Koláček Robert.Od Ing. Bajera byly převzaty jen tiskopisy s osvědčením (Zápis z představenstva konané dne 30.1. 2008 v Brně)- Ing.Dolejš projedná celou situaci s Panem Koláčkem,protože není na dnešním zasedání představenstva.

- k bodu 6 – znovu upozorňuji, že někteří členové představenstva doposud neodevzdali písemné návrhy úkolů, které by mělo řešit představenstvo v roce 2008 (Zápis z představenstva konané dne 1.3. 2008 konané ve Vyškově)-projednat na příštím představenstvu 6.2.2009 Blučina u Vojkovic.

Kontrola usnesení VH ze dne 1.3. 2008 ve Vyškově:

- k bodu 13 – dozorčí rada – provést kontrolu všech usnesení VH od roku 2000 do roku 2007
- k bodu 14 – Ing. Cvek zaplatil na účet cechu 1000,-Kč v těchto termínech: 16.5 2008, 3.6. 2008, 15.7. 2008, 18.8. 2008, 16.9.2008, 16.10.2008 za akci Šiklův Mlýn.

Kontrola úkolů:

- představenstvo souhlasí s návrhem Pana Čapka a Maráka s řešením čestného členství cechu MZS: bezplatné čestné členství udělit jen členu cechu, který se aktivně podílel na chodu cechu MZS, který je min. 15 let členem a významným způsobem se zasadil o propagaci cechu MZS. Tento návrh předložit ke schválení na Valné Hromadě v 04-05/2009-úkol splněn.
- představenstvo projednalo situaci s počítačem. V roce 2008 bude ukončen odpis starého počítače, který je opět funkční, ale pomalý a zastaralý. Na tomto počítači bude dokončeno podvojně účetnictví. S firmou TOKOZ a.s. s Panem Robertem Koláčkem bude v 01/2009 dořešen počítač. Představenstvo souhlasí se zakoupením nového počítače do výše 15 000,- Kč v 01/2009. Zodpovědný Ing.Dolejš, Pan Čapek.
- představenstvo pověřuje Pana Maráka dokončit, vytištění barevných samolepek na automobil dle schváleného návrhu od Pana Mahdala z minulého zasedání představenstva a to 100 ks malých samolepek a 100 ks velkých samolepek. Pan Mahdal zašle Panu Marákovi barevné schválené návrhy samolepek s logem cechu MZS-úkol splněn, samolepky budou nabídnuty členům cechu dnes na „Společenském večírku“ 1ks velká a 1 ks malá samolepka za 100,-Kč.
- představenstvo souhlasí s požadavkem účetní sl. Císařové na tištění příjmových a výdajových dokladů z BÚ (poplatky). Tiskopisy /příjmové a výdajové/ budou v účetnictví jen jako aktivní položky
- rozdělení zámečníků do kategorií I,II,III. Zatím se Panu Marákovi nikdo z členů cechu nepřihlásil do žádné kategorie-úkol zůstává ve sledování. Představenstvo pověřuje Pana Maráka dokončit rozdělení členů cechu na výrobce a klíčaře-zámečníky. Termín-příští zasedání představenstva 6.2.2009 Blučina u Vojkovic.

2. “Společenský večírek cechu MZS“-organizační záležitosti

Program večírku:

- 17,00-18,00 prezentace/občerstvení,káva,tyčinky/
- 18,30-19,30 večeře-raut
- 19,30-00,30 hudba-Wendy Band
- 20,00-22,00 zábavný program-televizní pořad „Kufr“
- 23,00 tobola

*Prezentace, prodej lístků do tomboly a tombola: Ing. Schwarz, Pan Čapek
Tombola 33 balíčků v hodnotě 20 170,-Kč, 1.cena dárkový koš.*

3. Vánoční zpravodaj č.5/2008-termín vydání 1.12.2008

-návrh na Zpravodaj č.1/2009

Ing.Dolejš a Sl.Císařová předložili Vánoční Zpravodaj č.5/2008.Termín uzávěrky je stanoven do 1.12.2008.Představenstvo souhlasí s grafickým návrhem.

4.Příprava Valné hromady v 04-05/2009,termín a místo konání

-hodnocení činnosti představenstva a jednotlivých členů /účast na jednáních plnění úkolů a pod./

Valná hromada se uskuteční na pozvání firmy Hobes s.r.o. Horní Benešov dne 23.5.2009 od 9,00hod /sobota/

Program:

- 9,00 - 10,00hod exkurze v podniku Hobes s.r.o.*
- 10,00 - 12,00hod jednání VH*
- 12,00 - 13,00hod oběd*
- 13,00 - 14,00hod závěr-usnesení VH*

Organizační zajištění Pan Z.Kuchař.

Zprávu o činnosti představenstva od 1.3.2008 VH Vyškov-v hlavních bodech připraví Ing.Dolejš, Čapek,Marák na příští představenstvo dne 6.2.2009 Blučina u Vojkovic.Hodnocení činnosti jednotlivých členů představenstva.Účast na zasedáních zpracuje Ing.Dolejš a hodnocení činnosti provedou sami členové představenstva.

5.Daňové přiznání za rok 2008 –zpracování účetnictví

Kontrolu účetnictví cechu MZS za rok 2008 zpracuje daňová poradkyně

Ing.Skořepová z Hradce Králové.Vystaví se objednávka a ke konci 01/2009 se na místě provede kontrola účetnictví.Termín se telefonicky upřesní.

Kontroly se zúčastní:Ing.Dolejš,Císařová,Čapek,Ing.Vladík a za DR Ing.Koktan. Současně provede i zpracování daňového přiznání pro FU Praha 10.

6.Stav financí a finanční záležitosti-schválení výdajových položek.

Stav BU k 30.9.2008 791 626,13Kč pokladna k 30.9.2008 28 342,- Kč

- 144,-Kč poštovné ze dne 1.7.2008

- 262,-Kč náplň do tiskárny ze dne 28.7.2008

- 780,-Kč vizitky cechmistr ze dne 1.9.2008

- 850,-Kč tiskopisy,jmenovky,xero papír ze dne 3.9.2008

- 1 500,-Kč odměna přednášejícímu Panu Novotnému za školení v Ostrovačicích dne 6.-7.9.2008

- 1500,-Kč odměna přednášejícímu Ing.Dolejšovi za školení v Ostrovačicích dne 6.-7.9.2008
- 113,- Kč balicí papír ze dne 7.10.2008
- 1500,-Kč odměna přednášejícímu Ing.Schwarzovi za školení v Ostrovačicích dne 6.-7.9.2008
- 83,- šatníkové bločky do tomboly ze dne 23.9.2008
- 73,-poštovné ze dne 26.9.2008
- 606,-Kč poštovné /dobírka trička s logem cechu/ ze dne 11.10.2008
- 262,-Kč náplň do tiskárny ze dne 13.10.2008
- 1500,- odměna za školení Ing.Bajer Ostrovačice dne 6.-7.9.2008 /převzal Pan Novotný/
- 12 326,-Kč náklady na školení v Brně 16.10.2008 „Nouzové otevírání zámků a automobilů“
- 569,-Kč - 50% tel,Fax,internet za 09/2008
- 479,-Kč - 50% tel,Fax.internet za 10/2008
- 850,-Kč – dárkový koš do tomboly na Společenský večírek 7.11.2008
- 4 879.- Kč – samolepky na osobní automobil s logem cechu 100 +100 ks, zajišťuje Pan Marák Opava.
- 9 620,-Kč- Společenský večírek 7.11.2008 z toho/hudební produkce 5 500,- Kč,zábavný program 2 500,-Kč,1 620,-ubytování a oběd zahr.delegace Polsko/
- 25 001,-Kč-Společenský večírek 7.11.2008 /občerstvení,večeře-raut/

Příjem do pokladny hotově od 1.4.2008 do 31.10.2008

- příjem 3 000,-Kč školení Brno 15.5.2008 Krim.ústav Pan Rak 2 osoby
- příjem 1 500,-Kč školení Brno 15.5.2008 Pan Cápál
- příjem 2 000,-Kč člen. příspěvek Pan Kohut dne 15.5.2008
- příjem 2 000,-Kč člen.příspěvek Ing.Dolejš dne 15.5.2008
- příjem 3 000,-Kč školení Brno 22.5.2008 Pan Študlar,Karásek
- příjem 1 500,-Kč školení Brno 22.5.2008 Pan Ryšavý
- příjem 2 000,-Kč člen.příspěvek Pan Čapek dne 7.6.2008
- příjem 2 000,-Kč člen.příspěvek Pan Mazač dne 7.6.2008
- příjem 1 500,-Kč školení Brno 12.6.2008 Pan Sedlák -Znojmo
- příjem 10 500,-Kč školení Ostrovačice dne 6.-7.9.2008-14 členů cechu a 750,-
- příjem 1 500,-Kč školení Brno 16.10.2008 Pan Mahdal
- příjem 840,-Kč dobírka trička s logem cechu zaplaceno dne 14.10.2008
- příjem 2 520,-Kč dobírka trička s logem cechu zaplaceno dne 13.10.2008
- příjem 1 050,-Kč dobírka trička s logem cechu zaplaceno dne 23.10.2008
- příjem 338,-Kč trička s logem cechu-osobní odběr dne 23.10.2008

Příjem na BU od 1.4.2008-do 31.10.2008

- příjem 600,-Kč – 10% z odměny přednášejících do pokladny cechu za školení v Brně dne 15.5.2008/Pan Kohut,Ing.Dolejš,Mahdal,Bartoš dne 19.6.2008

-příjem 600,-Kč - 10% z odměny přednášejících do pokladny cechu za školení v Brně dne 22.5.2008 /Pan Kohut,Ing.Dolejš,Mahdal dne 19.6.2008
-příjem 600,-Kč – 10% z odměny přednášejících do pokladny cechu za školení v Brně dne 12.6.2008 /pan Kohut,Ing.Dolejš,Mahdal/ dne 19.6.2008
-příjem 600,-Kč – 10% odměny přednášejících do pokladny cechu za školení v Brně dne 16.10.2008 /Pan Kohut,Ing.Dolejš,Mahdal/ dne 17.10.2008

Ostatní příjmy/členské příspěvky,příjem za školení,úrok BU a pod./ jsou členěny na výpisech z BU.

Představenstvo bere na vědomí a souhlasí

-Pozvánka a program od HK na poradu vedení roční“Komorník 2008 „, která se konala v jižních Čechách dne 18.-18.9.2008..

Pozvánka zaslána všem členům představenstva a DR-nikdo se nezúčastnil.

-Dne 6.9.2008 byly předány materiály cechu MZS - šanony č.1. až 19

Ing.Koktanovi, který předá Panu Říhovi na zpracování „Kroniky cechu MZS“. Dle informace Ing.Koktana převzal si Pan Říha některé složky.Ostatní šanony /2 krabice/ zůstávají u Ing.Koktana.Představenstvo se seznámilo s prvním dopisem, které zpracoval kronikář pan Říha-dle informace Ing.Koktana se na Kronice pokračuje.

Kontrola“ Kroniky“ na dalším zasedání představenstva cechu.

-Příhláška do společenství“ELF“European Locksmith Federation byla zaslána dne 6.9.2008 na adresu :Euro Business Guide

P.O.Box 2021

3500 GA UTRECHT

The Neherlands

Představenstvo očekává za jakých finančních podmínek bude přijato do společenství „ELF“-úkol trvá-příští zasedání představenstva 6.2.2009 Blučina u Vojovic.

-Ing.Dolejš projednal nabídku na jednodenní školení od Patrika Barocha Witte-Nejdek s.r.o.na téma“Nouzové otevírání automobilů“ se specializací na konstrukci, ,normalizaci,zkušební požadavky a způsoby nouzového otevírání vozů koncernu VAG/Audi,VW,Seat,Škoda s praktickými ukázkami.Pan Baroch zpracuje osnovu školení.Termín školení cca 02-03/2009 v Brně pro 10-12 členů cechu.Představenstvo souhlasí-školení uskutečnit v Brně a v Klecanech-pro zájemce z Čech.Ing.Koktan zajistí učebnu.

-Zahrnutí našich www.cmzs.cz do portálu www.sluzby.cz /katalog firem.sluzeb a řemesel v ČR ze dne 11.9.2008.Jedná se o neplacený zápis do portálu-informace.

-Písemná omluva Pana Radovana Vedrala z firmy ABUS CZECH s.r.o. z jednání představenstva dne 7.11.2008 viz.otevřený dopis ze dne 13.8.2008.

V uvedený termín je na služební cestě v Číně-informace. Pozvat pana Vedrala na příští zasedání představenstva dne 6.2.2009 –Blučina u Vojkovic cca 19,00hod.

- Zaplacení faktury na doménu www.cmzs.cz na další rok 2009 – 855,-Kč a oznámení o prodloužení platnosti ze dne 30.9.2008-informace.*
- Informace od HK o rezignaci tajemníka úřadu HK ČR pana Vladimíra Šišky od 17.9.2008. Výkonem funkce tajemníka byl pověřen Ing. Ivan Voleš.*
- Pozvánka na seminář od předsedy poslanecké sněmovny Ing. Miloslava Vlčka do Olomouce dne 22.9.2008 na téma “Podpora malého a středního podnikání“ v Olomouckém kraj- nikdo se semináře z členů představenstva nezúčastnil.*
- Nabídka od firmy ZANA z Opavy na kompletní dodávku reklamních a dárkových předmětů-www.zana.cz ze dne 22.9.2008-informace.*
- Pozvánka od HK na seminář „Řízení dlouhodobých pohledávek a mimosoudních řešení sporů“ dne 16.10.2008 v Praze- informace Pan Fráz.*
- Školení 4.termín k „Nouzovému otevírání zámků a automobilů“ se uskutečnilo dne 16.10.2008 v Brně za účasti 9 účastníků. Školení 5.termín se uskuteční dne 12.11.2008 v Brně-informace.*
- Dopis –email ze dne 25.9.2008 přednášející: Ing.Koktan, Ing.Schwarz, Ing.Dolejš, Pan Novotný, Ing.Bajer o zaslání své přednášky v elektronické podobě nebo na CD ze školení v Ostrovačicích dne 7.-8.9.2008.*
- Vyhodnocení: Ing.Bajer zasláno el.poštou a rozesláno účastníkům školení v Ostrovačicích, Ing.Dolejš-přednáška bude ve Zpravodaji č.5/2008, Ing.Koktan, Ing.Schwarz, Pan Novotný-zašlou v nejbližším termínu.*
- Pozvánka od HK „ Příprava autorizovaných zástupců podle zákona č.179/2006 Sb.Jedná se o 3.setkání zástupců ŽS setkání se uskutečnilo dne 7.10.2008.- informace Pan Fráz.*
- Nabídka od firmy LOGO DSC na „ISO 9001:2000“projednat na představenstvu ze dne 26.9.2008. Úkol zůstává ve sledování. Ing.Koktan zpracuje základní informace na ISO pro potřebu kličníků-zámečníků:*
- vytvoření,zavedení do praxe/finanční náklady/*
- certifikace/finanční náklady/*
- udržování a další zlepšování/finanční náklady/*
- Termín-příští zasedání představenstva cechu 6.2.2009 Blučina u Vojkovic*
- Nabídka od „Teletoniky O2“ na nový počítač-informace ze dne 26.9.2008*
- Dopis od Ladislava Beránka z firmy H+B kde informuje o průběhu řešení sporu se spol.Winkhaus ze dne 29.9.2008-informace.*
- Pozvánka na školení od HK „CRM“zaměřená na aktualizaci členské základny, které se koná dne 14.10.2008 v Praze- informace Pan Fráz*
- Dle požadavků Pana Maráka a Ing.Dolejše byly upraveny www.cmzs.cz stránky.Dopis od firmy Global Office s.r.o. Pan Tomáš Fúsek ml. ze dne 9.10.2008-informace*
- Trička s logem cechu MZS-odesláno celkem 23 ks triček s logem cechu v ceně 210,-Kč vč.dobírky.Sl.Císařová přijímá další objednávky.Souhrnná objednávka za cech bude zaslána v termínu 1.12.2008.*

- Nabídka od firmy NAVY Corporation s.r.o. z Tišnova na zajištění základní dokumentace a školení „Základní předpisy bezpečnosti práce“ ze dne 13.10.2008.-informace.Představenstvo pověřuje Pana Novotného projednat osobně v Tišnově nabídku na školení.Ing.Dolejš zašle veškeré materiály k tomuto jednání.Termín-příští zasedání představenstva dne 6.2.2009 Blučina u Vojkovic.
- Pozvánka od HK na konferenci „Poradenství 2008“ které se uskutečnilo dne 20.10.2008 v Praze –informace
- Výrobky,zboží,propagační předměty do tomboly u příležitosti „Společenského večírku“ členů cechu ,které se bude konat dne 7.11.2008 ve Vyškově-informace
- Změna serveru „mysql“.Původní server „s 14“ se mění na server „mysql“ od 20.10.2008-informace info@station.cz
- Dopis od Pana Říhy do „Kroniky cechu MZS “ze dne 15.10.2008 viz.výše informace od Ing.Koktana
- Pozvánka od HK na závěrečný workshop „ Podnikání bez bariér“,které se konalo dne 23.10.2008 v Praze.-informace
- Materiál k prostudování od HK „Týden MPS“-profil úspěšného podnikatele. Dle záměru Evropské komise vydat brožuru obsahující profily úspěšných podnikatelů-ponechat zatím ve sledování.
- Nabídka spolupráce od HK při vydávání oborového elektronického „Bulletinu“ v oboru-technická řemesla-ponechat zatím ve sledování.
- 5.termín školení k „Nouzovému otevírání zámků a automobilů“,které se bude konat dne 12.11.2008 v Brně-ještě je 2 volná místa-informace.
- Hodnocení činnosti účetní a administrativní pracovnice Sl.Císařové za 07 až 11/2008 a 2.pol. 2008.Dohoda o provedení práce Sl.Císařová.Ing.Dolejš navrhuje odměnu ve stejné výši jako v roce 2007 tj. 5 000,-Kč měsíčně.Celkem 30 000,-Kč.Bylo hlasováno:Pan Marák-proti,Ing.Novotný V. a Pan Čapek se zdrželi.Za období 04 až 10/2008 došlo 475 e-mailů na které, byla napsána odpověď.Pro informaci:Přehled prací bývalého výkonného tajemníka Pana Říhy za rok 2007 v evidenci 528 hod a v 01,02,03/2008 143 hod.

-Stav členské základny právnické osoby: 25
fyzické osoby: 96

- Projednat na VH doplnění stanov.Kdo nezaplatí členské příspěvky do konce kalendářního roku,bude na nejbližší VH vyloučen z cechu MZS, pro neplnění základní povinnosti-zaplacení členského příspěvku./Viz.Stanovy cechu.Čl.č.14 Bod 1.odst.2 V případě prodlení s platbou členských příspěvků větším jak 6 měsíců členství zaniká.Zánik členství schvaluje valná hromada nadpoloviční většinou hlasů přítomných členů./
- Informace k setkání cechmistr, 1.zástupce Pan Čapek,2.zástupce Pan Marák. Proběhlo již 3 setkání vždy mezi zasedáními představenstva.

-Pozvánka na seminář od HK ve Vsetíně na „Podnikáme bez pohledávek“, která se koná dne 26.11.2008 od 9,00hod-pozvánka nabídnuta všem členům představenstva.

-Ukončení členství v cechu MZS: firma AAA-záchranná technická služba s.r.o Praha 8 k 30.6.2008.informovat VH v 04-05/2009. Viz. Stanovy cechu:Čl.č.14 Bod1.Členství v CMZS může být ukončeno:

1.Písemnou žádostí člena.

2.V případě prodlení s platbou členských příspěvků větším jak 6 měsíců členství zaniká.Zánik členství schvaluje valná hromada nadpoloviční většinou hlasů přítomných členů

-Stav účetnictví.Dle informace Sl.Císařové je účetnictví cechu MZS hotové k 30.9.2008 v podvojném účetnictví.Připravuje se zpracování účetnictví v jednoduchém účetnictví.Dozorčí rada může provést kontrolu dokladů od 1.1.2008 do 30.9.2008-nutno sdělit místo a termín kontroly.

-pozdánka na školení z HK na „Školení CRM“ která se bude konat dne 19.11.2008 od 10,00hod-informace.

-pozdánka na „Setkání firem v oboru bezpečnostních systémů a služeb „od AGA a ČKBS ,která se bude konat dne 19.11.2008 v Praze-informace.

7.Diskuze

Pan Novotný předložil požadavek policie ČR a hasičů na proškolení k nouzovému otevírání bytů,které by organizoval cech.Dle stanov cechu organizuje odborná školení jen pro členy cechu MZS.

Informace:

Convention 2009

Ve dnech 15.-17.5.2009 se uskuteční ve Varšavě „Hotel VICTORIA“ setkání ELF-European Locksmith Federation.Firmy, které budou prezentovat své nejnovější výrobky např.KABA-GEGE, MUL-T-LOCK, ABUS, SILKA, ISTAMBUL ELEKTRONIK AHAHAR a pod.

8.Závěr- termín příštího zasedání představenstva: dne 6.2.2009 /pátek od 17,00hod Vinný sklípek Milan Hanuš-Blučina u Vojkovic Tel: 574 235 394 nebo 721/734 629.Ubytování a občerstvení bude objednáno přímo ve sklípku. Směr dálnice na Bratislavu cca 15km od Brna.

*Ing.Dolejš Karel
Cechmistr cechu MZS*

Zajímavosti

Fotografie z dvoudenního školení z Ostrovačič u Brna – Motosport Hotel





Informace

Pragoalarm 2009

Ve dnech 24 – 26.2. 2009 v Praze se uskuteční 17.Veletrh zabezpečovací techniky, systémů a služeb.

Výstaviště Incheba Expo Praha – Holešovice

Convention 2009

Ve dnech 15. -17.5. 2009 se uskuteční ve Varšavě „Hotel VICTORIA“ setkání ELF-European Locksmith Federation. Firmy, které budou prezentovat své nejnovější výrobky např. KABA-GEGE, MUL-T-LOCK, ABUS, SILKA, ISTAMBUL ELEKTRONIK AHAHAR apod.

Uzávěrka tisku 1.12. 2008

Zpracovali: Ing. Dolejš, sl. Císařová

Historie

Historie Cechu MZS od 19.4. 1994 – pokračování - Další Informace z prvního Zpravodaje č.1 vydaný v březnu 1995

Cechovní zprávy.

Na ustavující valné hromadě CMZS bylo zvoleno představenstvo a do jednotlivých funkcí byli zvoleni:

- cechmistr: JUDr Pavel Blažek, ředitel firmy RENESANCE s.r.o.
Kodaňská 15, Praha 10, PSČ 101 00
- 1. zástupce cechmistra: Ing Petr Dedek, firma DEPEKALĚ,
výroba klíčů
- 2. zástupce cechmistra: Jiří Němec, zámečník Kolín
- hospodář: Josef Radla, firma TRE EXPRES, Praha 10
- tajemník: Jan Kalous, výroba klíčů, Nám. Míru, Praha 2

Sídlem CMZS je Moskevská ul. 22, Praha 10, PSČ 101 00
telefon / fax 73 90 81. Cech má přidělené IČO 61 38 33 44.
Číslo účtu je 610953-108/0800.

Členské příspěvky na rok 1994 a 1995 byly schváleny valnou hromadou v částce 1 500,-- Kč.

CECHOVNÍ LISTY

Přes nesnáze s finančními prostředky se konečně podařilo připravit a nechat vytisknout cechovní listy s vysokou úrovní estetické stránky, historické posloupnosti i ochranných prvků zamezujících falsifikaci.

Postup při vydávání těchto listů členům bude formou osobního převzetí listu v sídle firmy Renaissance s.r.o., Praha 10, Kodaňská 15 u JUDr. Blažka po splnění těchto podmínek:

Člen má:

1. podanou závaznou přihlášku
2. uhrazený poplatek za rok 1994 v plné výši
3. uhradí na místě jednorázový poplatek 100,- Kč za list

Doporučuji si telefonicky dohodnout předem termín převzetí listu na tel. 673 11 539 , 673 13 991 , 73 90 68 , 74 17 70 s JUDr. Blažkem.

Těšíme se na Vaši návštěvu i na podněty k další činnosti cechu.

000001

CECHOVNÍ LIST
členů Cechu mechanických zámkových systémů ČR

OBCHODNÍ JMÉNO

ZÁSTUPCE CECHMISTRA: PLATNOST DO 31.12.1996 CECHMISTR:

IČO: SÍDLO: DATUM A MÍSTO VYSTAVENÍ:

SÍDLO CECHU PRAHA 10, MOSKOVSKÁ 22, 101 00 REGISTRAČNÍ PRŮVODENA MIV ČR 14-41994 FOD Č. I. 116-CS/1-24257/94-R