**Smlouva o realizaci vzdělávacích kurzů**

**Smluvní strany:**

1. **Demonta T, s.r.o.**

Se sídlem: Starobělská 593/81, Zábřeh, 700 30 Ostrava

IČ: 41034228

DIČ: CZ41034228

Zápis v OR: u Krajského soudu v Ostravě, oddíl C, vložka 1114

Zastoupena: Helenou Raškovou, jednatelkou

Kontaktní osoba: Bc. Jan Kadlec, tel. +420 606 702 880, e-mail: dotace@demontagroup.cz

(dále jen „**Objednatel**“)

a

1. **Název / Obchodní firma**

Se sídlem: Adresa

IČ: IČ

DIČ: DIČ

Zápis v OR: u Krajského / Městského soudu v Město, oddíl oddíl, vložka vložka

Zastoupena: Jméno a příjmení, funkce

Bankovní spojení: Název banky, číslo bankovního účtu

Kontaktní osoba: Jméno a příjmení, tel. tel. číslo, e-mail: e-mail

(dále jen „**Poskytovatel**“)

(Objednatel a Poskytovatel dále společně jen „**smluvní strany**“ a jednotlivě „**smluvní strana**“)

**Preambule:**

1. Vzhledem k tomu, že Objednatel je příjemcem dotace v rámci Operačního programu Zaměstnanost, název projektu Podnikové vzdělávání skupiny Demonta, reg. č. projektu CZ.03.1.52/0.0/0.0/16\_043/0005544 (dále jen „**Projekt**“);
2. Vzhledem k tomu, že Objednatel za účelem plnění Projektu vypsal jakožto zadavatel výběrové řízení na dodavatele vzdělávacích kurzů pod názvem veřejné zakázky „Školení měkkých
a manažerských dovedností a školení na revizi norem ISO 9001 a ISO 14001 pro zaměstnance
v uskupení firem DEMONTA.“ (dále jen „**VZ**“), přičemž vítězným účastníkem tohoto výběrového řízení pro část 1 VZ (Školení na měkké a manažerské dovednosti) se stal Poskytovatel;

Uzavřeli smluvní strany níže uvedeného dne, měsíce a roku tuto Smlouvu o realizaci vzdělávacích kurzů (dále jen „**Smlouva**“).

1. **Předmět a účel Smlouvy**
	1. Předmětem této Smlouvy je závazek Poskytovatele řádně a včas provést vzdělávací kurzy specifikované v příloze této Smlouvy (dále jen „**Dílo**“), a to za podmínek stanovených touto Smlouvou, a závazek Objednatele za řádně provedené Dílo zaplatit Poskytovateli odměnu dle této Smlouvy.
	2. Poskytovatel bere na vědomí a souhlasí, že je při plnění této Smlouvy plně vázán svou nabídkou podanou do výběrového řízení na VZ a že jakékoli, byť jen částečné neplnění povinností vyplývajících z této Smlouvy může ohrozit čerpání dotace, případně může vést k udělení sankce Objednateli ze strany orgánů oprávněných k výkonu kontroly Projektu. Škoda, která může Objednateli neplněním povinností smluvních stran stanovených touto Smlouvou vzniknout tak může i přesáhnout výši odměny Poskytovatele dle této Smlouvy.
2. **Doba a místo plnění Díla**
	1. Místem plnění Díla je Železná 492/16, 619 00 Brno. Prostor pro plnění Díla zajišťuje na své náklady Objednatel.
	2. Dílo bude plněno v termínu od účinnosti této Smlouvy do 30. 11. 2019.
	3. Konkrétní termíny plnění dílčích vzdělávacích kurzů (dále jen „**Harmonogram plnění**“) budou určeny Objednatelem po dohodě s Poskytovatelem neprodleně po účinnosti této Smlouvy. Poskytovatel je povinen za tímto účelem poskytnout Objednateli nezbytnou součinnost
	a vyvinout maximální úsilí, aby termíny navržené Objednatelem akceptoval. Nedojde-li ke shodě smluvních stran na Harmonogramu plnění do 10 dní od účinnosti této Smlouvy, je Objednatel oprávněn jednostranně určit termíny plnění dílčích vzdělávacích kurzů, na jejichž termínech konání se smluvní strany neshodly, a takto doplněný Harmonogram plnění písemně oznámit Poskytovateli bez zbytečného prodlení. Jednostranně určované termíny vzdělávacích kurzů v takovém případě Objednatel stanoví přiměřeně tak, aby měl Poskytovatel co nejdelší lhůtu k zajištění lektora a nezbytných školicích materiálů, především tedy na poslední měsíc doby plnění Díla dle bodu 3.2. této Smlouvy.
	4. Smluvní strany jsou oprávněny po vzájemné souhlasné dohodě průběžně upravovat Harmonogram plnění. Veškeré změny Harmonogramu plnění však musí být provedeny písemně a podepsány oprávněnými zástupci obou smluvních stran. Za oprávněné zástupce smluvních stran se pro tyto účely považují kontaktní osoby uvedené v záhlaví této Smlouvy, členové statutárního orgánu smluvních stran a dále osoby jimi za oprávněné k tomuto účelu výslovně označené.
3. **Podmínky provádění Díla**
	1. Poskytovatel je povinen Dílo plnit řádně, s náležitou odbornou péčí a v termínech stanovených v Harmonogramu plnění.
	2. Poskytovatel je povinen Dílo plnit prostřednictvím osob (lektorů) jím uvedených v nabídce do výběrového řízení k VZ, tedy prostřednictvím osob splňujících požadavky Objednatele na odbornou kvalifikaci a praxi lektora, uvedenou v zadávacích podmínkách předmětné VZ (dále jen „**Realizační tým**“).
	3. V případě, že Poskytovatel není schopen realizovat Dílo nebo jeho část prostřednictvím Realizačního týmu, je povinen navrhnout Objednateli zařazení nové osoby nebo osob do Realizačního týmu. Navržené osoby musí splňovat veškeré podmínky odborné kvalifikace, vzdělání a praxe, stanovené v zadávacích podmínkách předmětné VZ pro pozici lektora, což je Poskytovatel povinen prokázat Objednateli životopisem navrhovaných osob. Objednatel je oprávněn zařazení nových osob do Realizačního týmu v odůvodněných případech odmítnout.
	4. Poskytovatel je povinen zajistit pro všechny účastníky dílčích vzdělávacích kurzů dle této Smlouvy odpovídající školicí materiály v listinné podobě. Elektronickou kopii školicích materiálů poskytnutých účastníkům dílčích vzdělávacích kurzů je Poskytovatel povinen předat nebo zpřístupnit Objednateli.
	5. Poskytovatel je povinen vést v souladu s Pravidly pro žadatele a příjemce v Operačním programu Zaměstnanost (dále jen „**Pravidla OPZ**“) písemně prezenci účastníků přítomných na vzdělávacích kurzech poskytovaných dle této Smlouvy a tuto předat vždy po skončení dílčího vzdělávacího kurzu Objednateli.
	6. Poskytovatel je povinen vystavit účastníkům poskytovaných vzdělávacích kurzů certifikát
	o absolvování předmětných vzdělávacích kurzů, a to v souladu s Pravidly OPZ.
	7. Poskytovatel je povinen zajistit nezbytné školicí pomůcky a vybavení, které k řádnému provedení Díla budou třeba, a to včetně notebooku, dataprojektoru, flipchartu apod., pokud jimi nedisponuje Objednatel a pokud mu jejich využití po vzájemné dohodě Objednatel neumožní. Za tímto účelem je Poskytovatel povinen dopředu se seznámit s dispozicí
	a vybavením místa plnění Díla.
	8. Poskytovatel je povinen archivovat v souladu s Pravidly OPZ veškeré písemnosti vyhotovené v souvislosti s plněním Smlouvy a umožnit k nim Objednateli nebo osobám oprávněným ke kontrole Projektu přístup, a to nejméně po dobu do 31. 12. 2031.
	9. Poskytovatel je jako osoba povinná dle § 2 písm. e) zákona č. 320/2001 Sb., o finanční kontrole ve veřejné správě, ve znění pozdějších předpisů, povinen spolupůsobit při výkonu finanční kontroly, k čemuž je Poskytovatel povinen obdobně zavázat i veškeré svoje případné subdodavatele podílející se na plnění této Smlouvy.
4. **Odměna a platební podmínky**
	1. Za řádné a včasné provedení Díla uhradí Objednatel Poskytovateli odměnu v celkové výši Nabídková cena bez DPH Kč bez DPH, DPH DPH Kč, Nabídková cena včetně DPH Kč včetně DPH (dále jen „**Odměna Poskytovatele**“).
	2. Odměna Poskytovatele se skládá z částek za realizaci jednotlivých vzdělávacích kurzů, jak je uvedeno v položkovém rozpočtu, který tvoří přílohu této Smlouvy, a zahrnuje již veškeré náklady Poskytovatele nutné k realizaci Díla dle této Smlouvy, včetně nákladů za školicí materiály.
	3. Nedojde-li k řádnému splnění celého Díla, bude Odměna Poskytovatele ponížena o cenu neprovedené části Díla, tj. o cenu nezrealizovaných vzdělávacích kurzů podle položkového rozpočtu uvedeného v příloze této Smlouvy. Tím není dotčeno právo Objednatele na náhradu škody a smluvní pokutu podle této Smlouvy.
	4. Odměna Poskytovatele bude Objednatelem uhrazena bezhotovostním převodem ve prospěch bankovního účtu Poskytovatele uvedeného v záhlaví této Smlouvy nebo na faktuře, a to na základě daňových dokladů (faktur) vystavených Poskytovatelem a splatných do 30 dnů od jejich doručení Objednateli.
	5. Poskytovatel je oprávněn vystavit fakturu vždy po realizaci dílčího vzdělávacího kurzu nebo za souhrnně po realizaci více vzdělávacích kurzů.
	6. Faktura musí obsahovat všechny povinné náležitosti daňového dokladu dle platných
	a účinných zákonů České republiky a dále musí obsahovat název (Podnikové vzdělávání skupiny Demonta) a registrační číslo (CZ.03.1.52/0.0/0.0/16\_043/0005544) Projektu.
	7. V případě, že faktura vystavená Poskytovatelem nebude obsahovat všechny povinné náležitosti, je Objednatel oprávněn ji Poskytovateli ve lhůtě splatnosti vrátit k opravě. Doručením opravené faktury Objednateli počíná běžet nová lhůta splatnosti.
	8. Za den úhrady faktury se považuje den odepsání příslušné částky z bankovního účtu Objednatele.
5. **Sankce**
	1. V případě prodlení Objednatele s úhradou Odměny Poskytovatele nebo její části, je Poskytovatel oprávněn požadovat po Objednateli smluvní pokutu ve výši 0,05 % části Odměny Poskytovatele po splatnosti za každý den prodlení.
	2. V případě, že nedojde k realizaci Díla nebo jeho části (dílčího vzdělávacího kurzu) v termínu stanoveném dle Harmonogramu plnění z důvodů na straně Poskytovatele, je Objednatel oprávněn účtovat Poskytovateli smluvní pokutu ve výši 50 % ceny takto včas nezrealizované části Díla. Tím není dotčen nárok Objednatele na náhradu škody tím vzniklou, zejména nebude-li předmětná část Díla zrealizována ani v náhradním smluvními stranami za tímto účelem dohodnutém termínu.
	3. Smluvní pokuty jsou splatné dnem následujícím po dni, ve kterém na ně vzniklo právo. Objednatel je oprávněn započíst smluvní pokuty vůči pohledávkám Poskytovatele za Objednatelem.
6. **Změny a ukončení Smlouvy**
	1. Tato Smlouva může být měněna jen na základě písemných dodatků odsouhlasených
	a podepsaných oběma smluvními stranami, přičemž taková změna Smlouvy musí být v souladu s Pravidly pro žadatele a příjemce v rámci Operačního programu Zaměstnanost.
	2. V případě, že Poskytovatel opakovaně neplní své povinnosti stanovené touto Smlouvou, tj. zejména že neplní Dílo prostřednictvím osob patřících do Realizačního týmu, neplní Dílo řádně a ve stanovených termínech, neposkytuje účastníkům nebo Objednateli adekvátní školicí materiály nebo neplní jakékoli další smluvní povinnosti, ač na to byl ze strany Objednatele opakovaně upozorněn, je Objednatel oprávněn od této Smlouvy odstoupit, a to s účinností k datu doručení oznámení o odstoupení od smlouvy Poskytovateli. Tím není dotčen nárok Objednatele na smluvní pokuty a náhradu škody.
7. **Závěrečná ustanovení**
	1. Tato Smlouva se řídí právním řádem České republiky, zejména zákonem č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů, a podléhá jurisdikci českých soudů.
	2. Neplatnost nebo nevymahatelnost kteréhokoli ustanovení této Smlouvy nemá vliv na vymahatelnost či platnost ostatních ustanovení této Smlouvy, pokud z povahy nebo obsahu takového ustanovení nevyplývá, že nemůže být odděleno od ostatního obsahu této Smlouvy.
	3. Tato Smlouva nabývá platnosti a účinnosti dnem pozdějšího z podpisů smluvních stran.
	4. Tato Smlouva je sepsána ve třech vyhotoveních s platností originálu, z nichž Poskytovatel obdrží jedno vyhotovení a Objednatel obdrží dvě vyhotovení.
	5. Nedílnou součástí této Smlouvy jsou tyto přílohy:
		1. Příloha č. 1 – Specifikace předmětu plnění
		2. Příloha č. 2 – Položkový rozpočet

V Město dne datum V Město dne datum

Za Objednatele Za Poskytovatele

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Helena Rašková Jméno a příjmení

Jednatelka funkce

**Příloha č. 1 – Specifikace předmětu plnění**

Kurz č. 1 Praktický leadership a manager jako coach

|  |  |
| --- | --- |
| **Název kurzu** | **Praktický leadership a manager jako coach** |
| Rozsah vyučovacích hodin kurzu | 12 hodin ve 2 školicích dnech / 1 skupina |
| Délka jedné vyučovací hodiny | 60 minut |
| Počet osob v kurzu | 24 osob / 2 skupiny |
| Počet skupin | 2 skupiny |
| Forma výuky | prezenční |
| Cílová skupina | obchodní zástupci a manažeři společnosti |
| Minimální obsahová náplň kurzu | * Seznámení s nejčastějšími úskalími spojenými s řízením a vedením lidí (praktický leadership);
* Styly řízení a vedení, novinky;
* Jak se vyvarovat manažerských chyb, jež bránívyužití potenciálu podřízených;
* Nácvik účinných metod předávání hodnocení;
* Motivace zaměstnanců – jak s ní pracovat;
* Jak zadávat úkoly jasně a zvládnout nesouhlas, práce skontrolou a zpětnou vazbou;
* Delegování – zásady, kdy delegovat a kdy ne;
* Co se smí delegovat a co ne;
* Koučování – nadstavba vedení a řízení, manager jako kouč.
 |
| Další požadavky v rámci plnění | Doklad o absolvování kurzu pro každého účastníka v souladu se Specifickou částí pravidel OPZ.Ověření znalostí získaných v kurzu v rámci rozsahu.vyučovacích hodin kurzu. |

Kurz č. 2 Efektivní komunikace

|  |  |
| --- | --- |
| **Název kurzu** | **Efektivní komunikace** |
| Rozsah vyučovacích hodin kurzu | 12 hodin ve 2 školicích dnech / 1 skupina |
| Délka jedné vyučovací hodiny | 60 minut |
| Počet osob v kurzu | 27 osob / 3 skupiny |
| Počet skupin | 3 skupiny |
| Forma výuky | prezenční |
| Cílová skupina | obchodní zástupci a manažeři společnosti |
| Minimální obsahová náplň kurzu | * Komunikační styly – osobní, telefonický, net-etiketa a její pravidla v písemné komunikaci, novinky;
* Konativní styl učení – rozdíl proti nasloucháním a poslouchání;
* Šumy v komunikaci – praktická případová studie s rozborem;
* Verbální a neverbální komunikace, zásady rétoriky a řeči těla, doporučení pro etiketu v ČR, osobní zóna, nátlaková neverbální gesta.
 |
| Další požadavky v rámci plnění | Doklad o absolvování kurzu pro každého účastníka v souladu se Specifickou částí pravidel OPZ.Ověření znalostí získaných v kurzu v rámci rozsahuvyučovacích hodin kurzu. |

**Kurz č. 3 Time management**

|  |  |
| --- | --- |
| **Název kurzu** | **Time management** |
| Rozsah vyučovacích hodin kurzu | 10 hodin ve 2 školicích dnech / 1 skupina |
| Délka jedné vyučovací hodiny | 60 minut |
| Počet osob v kurzu | 16 osob / 2 skupiny |
| Počet skupin | 2 skupiny |
| Forma výuky | prezenční |
| Cílová skupina | obchodní zástupci a manažeři společnosti |
| Minimální obsahová náplň kurzu | * Test na osobní doporučení do praxe p. Knoblaucha na vlastní styl v time managementu;
* Prokrastinace a jak ji řešit;
* Work live balance – kolo rovnováhy a životní role;
* Time management nové generace;
* Rozbor I. – IV. Generace time managementu.
 |
| Další požadavky v rámci plnění | Doklad o absolvování kurzu pro každého účastníka v souladu se Specifickou částí pravidel OPZ.Ověření znalostí získaných v kurzu v rámci rozsahu.vyučovacích hodin kurzu. |

**Kurz č. 4 Obchodník moderní doby**

|  |  |
| --- | --- |
| **Název kurzu** | **Obchodník moderní doby** |
| Rozsah vyučovacích hodin kurzu | 12 hodin ve 2 školicích dnech / 1 skupina |
| Délka jedné vyučovací hodiny | 60 minut |
| Počet osob v kurzu | 22 osob / 2 skupiny |
| Počet skupin | 2 skupiny |
| Forma výuky | prezenční |
| Cílová skupina | obchodní zástupci a manažeři společnosti |
| Minimální obsahová náplň kurzu | * typologie zákazníka,
* psychologie obchodu,
* komunikační, prezentační dovednosti, vyjednávání,
* řešení konfliktů,
* asertivita,
* prodejní triky, zpracování námitky,
* omyly a mýty kolem nabídky a poptávky,
* etika a morální hodnoty,
* rizika ovlivnění klienta,
* efektivní řízení prodeje,
* síla ceny,
* analýza potřeb klienta,
* případové studie,
* modelové situace.
 |
| Další požadavky v rámci plnění | Doklad o absolvování kurzu pro každého účastníka v souladu se Specifickou částí pravidel OPZ.Ověření znalostí získaných v kurzu v rámci rozsahu.vyučovacích hodin kurzu. |

Kurz č. 5 Prezentační dovednosti

|  |  |
| --- | --- |
| **Název kurzu** | **Prezentační dovednosti** |
| Rozsah vyučovacích hodin kurzu | 10 hodin ve 2 školicích dnech / 1 skupina |
| Délka jedné vyučovací hodiny | 60 minut |
| Počet osob v kurzu | 14 osob / 2 skupiny |
| Počet skupin | 2 skupiny |
| Forma výuky | prezenční |
| Cílová skupina | obchodní zástupci a manažeři společnosti |
| Minimální obsahová náplň kurzu | * formulace zásad zajímavé prezentace;
* přesvědčivé vystupování, techniky řeči, práce se skupinou;
* hygiena hlasu – jak si neunavit hlas;
* rétorická a dechová cvičení;
* sebejistota, jak zvládnout trému;
* zásady neverbální komunikace při vystoupení;
* příprava prezentace;
* tvorba prezentace pomocí myšlenkové mapy;
* realizace vystoupení a hodnocení, zpětná vazba kolegů;
* výběr a užití vizuálních pomůcek, příprava efektivních pomůcek;
* uspořádání prostoru;
* shrnutí zásad efektivní a zajímavé prezentace;
* video analýza;
* praktický nácvik se zpětnou vazbou;
* tréning umění diskuze;
* modelové situace z praxe.
 |
| Další požadavky v rámci plnění | Doklad o absolvování kurzu pro každého účastníka v souladu se Specifickou částí pravidel OPZ.Ověření znalostí získaných v kurzu v rámci rozsahu. |

Kurz č. 6 Personalistika a HR

|  |  |
| --- | --- |
| **Název kurzu** | **Personalistika a HR** |
| Rozsah vyučovacích hodin kurzu | 12 hodin ve 2 školicích dnech |
| Délka jedné vyučovací hodiny | 60 minut |
| Počet osob v kurzu | 9 osob |
| Počet skupin | 1 skupina |
| Forma výuky | prezenční |
| Cílová skupina | obchodní zástupci a manažeři společnosti |
| Minimální obsahová náplň kurzu | * Stimulace a motivace lidí – rozdíly;
* Masslowova pyramida;
* Potřeby a ostatní moduly na motivaci;
* Práce s generacemi X, Y, Z a milenias;
* Efektivní recruitment;
* Vzdělávání a rozvoj lidských zdrojů:
1. Přístupy ke vzdělávání zaměstnanců v organizacích;
2. Způsoby učení;
3. Učení ze zkušenosti;
4. Systematický přístup ke vzdělávání;
5. Volba metod používaných ke vzdělávání na

pracovišti při výkonu práce;1. Volba metod používaných ke vzdělávání

mimo pracoviště;1. Učící se organizace;
2. Rozvoj manažerů;
3. Role manažera;
* Plánování a řízení kariéry:
1. Kariérový pohyb;
2. Postup řízení kariéry;
3. Vývoj kariéry v průběhu zaměstnání;
* Motivační proces z hlediska personálního managementu;
* Vymezení základního pojmového rámce:
1. Motivace a motivační proces;
2. Zdroje motivace;
3. Shrnutí;
* Hodnocení zaměstnanců;
1. Proces hodnocení zaměstnanců – Za jakým účelem se provádí v organizacích hodnocení výkonu?
2. Typy a způsoby hodnocení;
* Hodnotící pohovor.
 |
| Další požadavky v rámci plnění | Doklad o absolvování kurzu pro každého účastníka v souladu se Specifickou částí pravidel OPZ.Ověření znalostí získaných v kurzu v rámci rozsahu. |

Kurz č. 7 B2B Marketing

|  |  |
| --- | --- |
| **Název kurzu** | **B2B Marketing** |
| Rozsah vyučovacích hodin kurzu | 8 hodin v 1 školicí den / 1 skupina |
| Délka jedné vyučovací hodiny | 60 minut |
| Počet osob v kurzu | 17 osob / 2 skupiny |
| Počet skupin | 2 skupiny |
| Forma výuky | prezenční |
| Cílová skupina | obchodní zástupci a manažeři společnosti |
| Minimální obsahová náplň kurzu | * Význam marketingu, základní pojmy;
* Marketing v dnešním světě;
* Význam a cíle:
1. potřeby a přání;
2. poptávka a tržní nabídka;
* Marketing management:
1. řízení poptávky;
2. budování vztahů se zákazníky;
* Marketingový proces:
1. strategie, plánování;
2. marketingový mix;
3. 6P;
4. trendy v marketingu;
5. průmyslový vs. spotřebitelský trh;
6. poptávka na průmyslovém trhu;
7. typy průmyslových (mezipodnikových) trhů;
8. proces rozhodování o nákupu;
9. strategické řízení;
10. strategický plánovací cyklus;
11. strategická situační analýza;
12. formulace a tvorba strategie;
13. 5 konkurenčních sil podle Portera;
14. Storytelling;
15. online a offline marketing;
* Strategie modrého oceánu jako marketingový přístup:
1. odlišení a hledání konkurenční výhody;
2. trendy pro 21. století.
 |
| Další požadavky v rámci plnění | Doklad o absolvování kurzu pro každého účastníka v souladu se Specifickou částí pravidel OPZ.Ověření znalostí získaných v kurzu v rámci rozsahu. |

**Příloha č. 2 – položkový rozpočet**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Název kurzu** | **Časová dotace (h.)** | **Počet zaměstnanců** | **Počet školicích dnů** | **Cena bez DPH** | **DPH** | **Cena včetně DPH** |
| Praktický leadership a manager jako coach (skupina 1) | 12 | 12 | 2 dny | 0000 Kč  | 0000 Kč  | 0000 Kč  |
| Praktický leadership a manager jako coach (skupina 2) | 12 | 12 | 2 dny | 0000 Kč  | 0000 Kč  | 0000 Kč  |
| Efektivní komunikace (skupina 1) | 12 | 9 | 2 dny | 0000 Kč  | 0000 Kč  | 0000 Kč  |
| Efektivní komunikace (skupina 2) | 12 | 9 | 2 dny | 0000 Kč  | 0000 Kč  | 0000 Kč  |
| Efektivní komunikace (skupina 3) | 12 | 9 | 2 dny | 0000 Kč  | 0000 Kč  | 0000 Kč  |
| Time management (skupina 1) | 10 | 8 | 2 dny | 0000 Kč  | 0000 Kč  | 0000 Kč  |
| Time management (skupina 2) | 10 | 8 | 2 dny | 0000 Kč  | 0000 Kč  | 0000 Kč  |
| Obchodník moderní doby (skupina 1) | 12 | 11 | 2 dny | 0000 Kč  | 0000 Kč  | 0000 Kč  |
| Obchodník moderní doby (skupina 2) | 12 | 11 | 2 dny | 0000 Kč  | 0000 Kč  | 0000 Kč  |
| Prezentační dovednosti (skupina 1) | 10 | 7 | 2 dny | 0000 Kč  | 0000 Kč  | 0000 Kč  |
| Prezentační dovednosti (skupina 2) | 10 | 7 | 2 dny | 0000 Kč  | 0000 Kč  | 0000 Kč  |
| Personalistika a HR | 12 | 9 | 2 dny | 0000 Kč  | 0000 Kč  | 0000 Kč  |
| B2B Marketing (skupina 1) | 8 | 9 | 1 den | 0000 Kč  | 0000 Kč  | 0000 Kč  |
| B2B Marketing (skupina 2) | 8 | 8 | 1 den | 0000 Kč  | 0000 Kč  | 0000 Kč  |