



PŘÍLOHA Č.4 - DETAILNÍ VYMEZENÍ PŘEDMĚTU ZAKÁZKY

Název zakázky	Vzdělávací kurzy – NADOKO s.r.o.
Název zadavatele	NADOKO s.r.o.
Sídlo zadavatele	Vesecko 420, 511 01 Turnov
IČ zadavatele	47454369
Zastoupený	Liborem Kotrmonem, jednatelem

Předmětem zakázky je zajištění realizace vzdělávacích kurzů, které budou probíhat v rozsahu dle zaměření kurzu viz. Tabulka.

Kurzy se budou realizovat od 12/2019 do 09/2021. Ve skupině sestavené pro účely vzdělávání bude 5-12 účastníků, aby kurz byl co nejvíce individuální. Výuka bude probíhat dle potřeb účastníků projektu, předpokládáme 1x až 2x týdně, přesný časový harmonogram bude vždy uveden v objednávce kurzu. Školící den pro potřeby kurzů je 8 výukových hodin (60 minut) a 30 minut pauza na oběd.

Vzdělávacích kurzů se zúčastní minimálně 100 osob z řad zaměstnanců.

Realizace kurzů bude probíhat ve školících prostorech zadavatele – sídlo a provozovny zadavatele.

Technické vybavení prostor: každá školící místnost je vybavena dostatečným množstvím stolů a židlí, které jsou určeny pro výuku, dále každý školící prostor obsahuje hygienické zázemí, připojení k internetu, koutek pro občerstvení včetně příslušenství (občerstvení hradí zadavatel).

Zhotovitel musí zajistit potřebné technické vybavení k úspěšné realizaci kurzu, např. PC s příslušnými programy atd.

Počet osobohodin celkem: 4 000.

Předpokládaný počet kurzů: 45 kurzů (kurz se rozumí 16 výukových hodin viz. Přehled vzdělávacích kurzů).

Předpokládaný počet školících dní (8 hodin=školící den + 30 minut pauza na oběd): 90 dní.

Přehled vzdělávacích kurzů zahrnutých v aktivitě Měkké a manažerské dovednosti

Název (zaměření kurzu)	Max. způsobilá délka trvání v hod.
Vyjednávání a argumentace	16
Asertivní jednání	16
Efektivní komunikace	16
Emoční inteligence	16
Firemní kultura	16
Hodnocení zaměstnanců	16
Jednání a vyjednávání	16
Komunikace v obtížných situacích	16
Konfliktní situace	16
Vedení a koučink zaměstnanců	16
Management (řízení) změn	16
Motivace zaměstnanců	16
Obchodní dovednosti	16
Postupy výběru zaměstnanců	16
Prezentační dovednosti	16



Rétorika	16
Stres a jeho odstraňování	16
Time management	16
IMAGE obchodníka	16
Kompetentní manažer	16
Kreativní metody v řízení	16
Marketingový a komunikační mix	16
Nátlakové metody - jak se bránit	16
Obchodní jednání	16
Osobnostní typologie zákazníka	16
Pokročilé vyjednávací techniky	16
Psychologie v obchodě	16
Snižování nákladů	16
Strategické myšlení, plánování, rozhodování a řízení	16
Týmová spolupráce	16
Vnitrofiremní komunikace	16
Zvyšování efektivity procesů	16
Zvyšování výkonnosti	16
Projektové řízení	24
Štíhlá výroba (konkrétní systémy)	16
Koučink	18