



Evropská unie
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost

PŘÍLOHA Č.4 - DETAILNÍ VYMEZENÍ PŘEDMĚTU ZAKÁZKY

Název zakázky	Vzdělávací kurzy – Filipa PLUS
Název zadavatele	Filipa PLUS k.s.
Sídlo zadavatele	Lázeňská 184, 507 81 Lázně Bělohrad
IČ zadavatele	06477283
Zastoupený	Leošem Vrbatou, jednatelem komplementáře

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

Kurzy se budou realizovat od 01/2020 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

Vzdělávacích kurzů se zúčastní minimálně 160 osob z řad zaměstnanců.

Realizace kurzů bude probíhat ve školících prostorech zadavatele – sídlo a provozovny zadavatele dle výpisu z veřejné části Živnostenského rejstříku.

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: 6 745.

Předpokládaný počet kurzů: 84 kurzů.

Předpokládaný počet školících dní (8 hodin=školící den): 168 dní dle potřeb zadavatele v průběhu celého období trvání zakázky.

Přehled vzdělávacích kurzů zahrnutých v aktivitě Měkké a manažerské dovednosti

Název (zaměření kurzu)	Max. způsobilá délka trvání
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



Evropská unie
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost

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