|  |
| --- |
| **Specifikace předmětu zakázky****Část 1)** |
| **KURZ** | **Přibližný očekávaný obsah kurzu** | **Oblast školení** | **počet dní na kurz** | **celkem dní poptávaných** |
| **Pokročilá komunikace se zákazníkem na prodejně** | Efektivní zásady pro vedení obchodního jednáníPříprava na jednání a obchodní schůzkuRozbor fází obchodního jednáníTrénink | Měkké a manažerské dovednosti | 2 | 4 |
| **Odstraňování třecích ploch – pokročilí** | Kamarádské vztahy – rizika vztahůNedůslednost při krizové situaciMetodika pro zdolávání námitekTvorba námitníku pro praktická jednáníKrizové situace v jednáníTrénink | Měkké a manažerské dovednosti | 2 | 4 |
| **Zvyšování pracovního výkonu** | Individuální výkonTýmový výkonEfektivita práceSledování a měření výkonu a efektivity | Měkké a manažerské dovednosti | 2 | 4 |
| **Kaizen, 5S** | Definice 5SPříklady plýtvání na pracovišti - sebeanalýzaOrganizace pracoviště, pořádek a údržbaZavádění změn na pracovišti – práce s postupy a týmemNápravná opatření a jejich implementaceRole a odpovědnost pracovníkůTrénink | Měkké a manažerské dovednosti | 2 | 4 |
| **Specifikace předmětu zakázky****Část 2)** |
| **CyberSoft ERP I6** | Objednávkový systémNabídky a objednávkySpráva produktových karet a jejich zobrazování na webuNastavení systému a práce s ním | Obecné IT kurzy | 2 | 4 |