**Příloha č. 3**

**Specifikace vzdělávacích aktivit projektu**

**– měkké dovednosti**

**Měkké a manažerské dovednosti:**

**Kurz č. 1:**

**Název: Konfliktní situace**

Minimální rozsah vyuč. hodin: 16 hodin včetně závěrečné zkoušky

Závěrečná zkouška: 1 hodina

Počet zapojených zaměstnanců: 8-40

Obsah kurzu:

* pojem konflikt/jeho podstata, zdroje, příčina, pravidla průběhu, důležitost
* reakce a emoce účastníků,
* druhy konfliktů a možnosti řešení
* verbální komunikace při řešení konfliktu
* výhody a nevýhody asertivity
* neverbální komunikace
* umění naslouchat
* předcházení konfliktům

**Kurz č. 2:**

**Název: Marketing a podpora prodeje**

Minimální rozsah vyuč. hodin: 16 hodin včetně závěrečné zkoušky

Závěrečná zkouška: 1 hodina

Počet zapojených zaměstnanců: 8-40

Obsah kurzu:

* Provázání obchodních a marketingových cílů a aktivit organizace
* Finance, obchod, marketing - vzájemné vazby
* Akvizice zákazníků – extenzivní marketing
* Vytěžení stávajících zákazníků – intenzivní marketing
* Měřitelnost marketingových aktivit
* Návratnost marketingových investic
* Podpora prodeje – motivační  nástroje
* Stimulace odběru pro zákazníky i další obchodníky
* Soubor nástrojů komunikačního mixu – reklama
* Systémy komunikace
* Publicita

**Kurz č. 3:**

**Název: Efektivní komunikace**

Minimální rozsah vyuč. hodin: 16 hodin včetně závěrečné zkoušky

Závěrečná zkouška: 1 hodina

Počet zapojených zaměstnanců: 8-40

Obsah kurzu:

* Principy komunikace (soulad s fungováním mozku)
* Jak zlešit sebeostrvládání
* Jak dosáhnout většího porozumění s ostatními
* Jak důrazně komunikovat a neohrozit vztahy
* Jak nekonfliktně reagovat na nepříjemné chování druhých
* Jak vest druhé k sebeřízení a odpovědnosti za své chování

**Kurz č. 4:**

**Název: Obchodní dovednosti 3**

Minimální rozsah vyuč. hodin: 16 hodin včetně závěrečné zkoušky

Závěrečná zkouška: 1 hodina

Počet zapojených zaměstnanců: 8-40

Obsah kurzu:

* Prezentační fáze prodeje + Nácvik
* Evaluační fáze prodeje + Nácvik
* Správná argumentace
* Jak být uvolněný a sebevědomý
* Jak efektivně zahájit jednání
* Plánování jednání
* Jak získat na závěr jednání jasný výsledek

**Kurz č. 5:**

**Název: Vedení a koučink zaměstnanců**

Minimální rozsah vyuč. hodin: 16 hodin včetně závěrečné zkoušky

Závěrečná zkouška: 1 hodina

Počet zapojených zaměstnanců: 8-40

Obsah kurzu:

* osobnost manažera, jeho role ve společnosti
* přístupy k vedení lidí a optimalizaci vlastního stylu
* efektivní způsoby vedení lidí
* co je to motivace a její vztah k výkonnosti a využívání běžných situací pro motivaci
* základní principy koučinku obchodního týmu
* stanovení cíle koučování a jeho vyhodnocování
* zpětná vazba jako nástroj kouče
* individuální přístup k různým typům lidí při koučování

**Kurz č. 6:**

**Název: Motivace zaměstnanců**

Minimální rozsah vyuč. hodin: 16 hodin včetně závěrečné zkoušky

Závěrečná zkouška: 1 hodina

Počet zapojených zaměstnanců: 8-40

Obsah kurzu:

* Co je to motivace
* Motivátory a demotivátory
* Satisfaktory a dissatisfaktory
* Koučovací přístup k vedení zaměstnanců
* Typologie zaměstnanců

**Kurz č. 7:**

**Název: Prezentační dovednosti (Presentation skills)**

Minimální rozsah vyuč. hodin: 16 hodin včetně závěrečné zkoušky

Závěrečná zkouška: 1 hodina

Počet zapojených zaměstnanců: 8-40

Obsah kurzu: You will prepare and practice how to successfully present and catch the attention of audience

* Certainty in presentation
* Working with stress and stagefright
* How to catch up
* Prepare and structure of the presentation
* How to get started (first impression, attitude, gesture, voice work)
* How to overcome any difficult situations (technical problems ....)
* Interaction with viewers

**Kurz č. 8:**

**Název: Zvyšování výkonnosti**

Minimální rozsah vyuč. hodin: 16 hodin včetně závěrečné zkoušky

Závěrečná zkouška: 1 hodina

Počet zapojených zaměstnanců: 8-40

Obsah kurzu:

* firemní kultura, hodnoty, vize, poslání – jejich vliv na výkonnost firmy a motivaci
* vliv prostředí na chování lidí (loajalita, angažovanost, motivace, fluktuace...)
* funkční motivace lidí – kde jsou hranice benefitů
* zvyšování výkonnosti firmy přes změnu a myšlení lidí
* informace z praxe – popisy a vysvětlení principů úspěšných projektů
* kde se v lidech skrývá potenciál k vyšší efektivitě
* zvládání změn jako konkurenční výhoda
* manažerské styly – jejich vliv na výkonnost a motivaci lidí (koncepce Grid ® prof. Blakea)
* návody na správné přístupy k rozvoji lidí a organizace
* jak rozvíjet lidi, týmy a firmu, aby byly vidět výsledky
* rozdíly mezi vzděláváním a rozvojem firmy
* správná aplikace koučování, trénování, školení a negativní dopady jejich chybné aplikace

**Kurz č. 9:**

**Název: Image obchodníka**

Minimální rozsah vyuč. hodin: 16 hodin včetně závěrečné zkoušky

Závěrečná zkouška: 1 hodina

Počet zapojených zaměstnanců: 8-40

Obsah kurzu:

* Role obchodního zástupce
* Budování image obchodníka
* Vhodnost a styl oblékání
* Vliv image a vystupování na zákazníka
* Motivace k seberozvoji
* První dojem, podle čeho a jak si jej vytváříme, práce s mimikou a řečí těla
* Příprava obchodníka na jednání
* Zahájení jednání, jeho vedení a ukončení
* Zpracování osobního seberozvojového plánu a jeho práce s ním

**Kurz č. 10:**

**Název: Time management IV. generace**

Minimální rozsah vyuč. hodin: 16 hodin včetně závěrečné zkoušky

Závěrečná zkouška: 1 hodina

Počet zapojených zaměstnanců: 8-40

Obsah kurzu:

* Nový pohled na organizaci každodenního pracovního života
* Schopnost rozlišovat pracovní cíle a osobní priority, stanovení konkrétních kroků
* Modely plánování
* Praktické techniky proti plýtvání časem na pracovišti
* Návody v praxi, které šetří čas v moderním pojetí a s využitím moderních technologií
* Efektivní plánování času