

**Příloha č. 5 Závazný vzor kalkulace kurzů**

|  |  |
| --- | --- |
| **Název zakázky** | **Podnikové vzdělávání zaměstnanců společnosti STAVMAT STAVEBNINY a.s.** |
| **Název projektu** | **Podnikové vzdělávání zaměstnanců společnosti STAVMAT STAVEBNINY a.s.** |
| **Registrační číslo projektu** | CZ.03.1.52/0.0/0.0/19\_097/0012363 |

Účastník doplní částky ve sloupci cena za 1 skupinu za kurz (bez DPH), cena celkem za kurz (bez DPH) a celkovou cenu za všechny kurzy. Max. 8,5 hod/den včetně přestávky (vyučovací hodina 60minut). Účastník doplní částky pouze k **části zakázky**, k níž podává nabídku.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Název kurzu** | **Předpokládaný počet osob celkem** | **Počet skupin** | **Délka kurzu (celkový počet hodin[[1]](#footnote-1)/skupina)** | **Cena za jednu skupinu/kurz (bez DPH)** | **Cena celkem za kurz (bez DPH)** |
| **Část 1) Obecné IT** | | | | | |
| SAP moduly: nabídky, zakázka, cenotvorba | 130 | 13 | 8 |  |  |
| MS Excel - středně pokročilý | 63 | 7 | 8 |  |  |
| Cena celkem (bez DPH) za část 1: | | | | |  |
| **Část 2) Měkké a manažerské dovednosti** | | | | | |
| Prodejní dovednosti I - aktivizační činnost | 65 | 7 | 8 |  |  |
| Prodejní dovednosti II – motivace | 65 | 7 | 8 |  |  |
| Prodejní dovednosti III - komunikace, prolamování bariér, akvizice | 55 | 6 | 8 |  |  |
| Prodejní dovednosti IV- vyjednávání | 55 | 6 | 8 |  |  |
| Prodejní dovednosti V - zjištění potřeb zákazníka, komunikace | 10 | 1 | 16 |  |  |
| Zboží - fasádní systémy - produktové informace se zaměřením na obchodní postupy | 130 | 14 | 8 |  |  |
| Zboží - suchá stavba - produktové informace se zaměřením na obchodní postupy | 130 | 13 | 8 |  |  |
| Time management | 8 | 1 | 16 |  |  |
| Negociace | 8 | 1 | 16 |  |  |
| Obchodní dovednosti a komunikace | 48 | 5 | 8 |  |  |
| Cena celkem (bez DPH) za část 2: | | | | |  |

*Místo, datum:*

*Jméno a příjmení oprávněné osoby, podpis:*

1. [↑](#footnote-ref-1)