Příloha č. 4

**Specifikace předmětu zakázky** \*)

Dodavatel tímto potvrzuje, že v nabídce pro projekt……………….zajistí vzdělávání v jednotlivých částech zakázky pro uvedené skupiny podle vyplněného obsahu s uvedeným lektorem

**Skupiny**

1 Vedoucí pracovníci - počet 2

2 Prodejci – počet 5

3 prodejci – počet 6

4 Administrativa – počet 3

5 Administrativa – počet 3

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 1 – měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Vyjednávání a argumentace  | 16 | 2 | 1 Vedoucípracovníci | Externě do 250 km od sídla zadavatele |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Správná argumentace – prohloubení dovedností

2. Zvládání námitek obchodí argumentace

3. Triky vyjednávání

4. Skupinové vyjednávání

5. Aktivní naslouchání

6. Metody dotazování

7. Kontrola vyjednávání

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 2 | 2 | 32 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 1 – měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Asertivní jednání  | 16 | 2 | 1 Vedoucípracovníci | Externě do 250 km od sídla zadavatele |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část

1. Asertivní principy

2. Test aktuální asertivity

3. Asertivní metody a nástroje pro obchodní a manažerské jednání (zvláště metody Zpětné vazby, Kompromis, Obchodí sebeotevření)

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 2 | 2 | 32 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 1 – měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Firemní kultura  | 16 | 2 | 1 Vedoucípracovníci | Externě do 250 km od sídla zadavatele |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Podmínky firemní kultury

2. Tvorba a ověření firemního kodexu

3. Tvorba kritérií pro vyhodnocení firemní kultury

4. Kriteriální rating dodržování firemní kultury

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 2 | 2 | 32 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 1 – měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Jednání a vyjednávání  | 16 | 2 | 1 Vedoucípracovníci | Externě do 250 km od sídla zadavatele |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Příprava na obchodní vyjednávání

2. Jednotlivé fáze obchodního vyjednávání

3. Vyjednávací strategie a taktiky

4. Strategie otázek – správné používání otázek

5. Nejčastější chyby při obchodních vyjednáváních

6. Verbální, neverbální a taktické nástroje obchodního vyjednávání se specifikací na prodej nářadí a hutního materiálu

7. Nástroje argumentace

8. Námitky a jejich zvládnutí ve vztahu k zákazníkům a k zaměstnancům

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 2 | 2 | 32 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 1 – měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Konfliktní situace  | 16 | 2 | 1 Vedoucípracovníci | Externě do 250 km od sídla zadavatele |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Identifikace obtížných situací – typy obtížných situací v manažmentu a obchodním jednání

2. Souhrn nástrojů efektivního řešení obtížných situací

3. Obtížné situace a jejich řešení v jednotlivých komunikačních kanálech

4. Typologie problémových zaměstnanců a obrana proti manipulaci

5. Sebekontrola, kontrola emocí a psychohygiena

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 2 | 2 | 32 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 1 – měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Management (řízení) změn  | 16 | 2 | 1 Vedoucí pracovníci | Externě do 250 km od sídla zadavatele |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Podmínky řízení změn

2. Metody a nástroje řízení změn

3. Postup a algoritmus změnového řízení

4. Chyby řízení změn

5. Zkušenosti, tipy a triky řízení změny

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 2 | 2 | 32 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 1 – měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Prezentační dovednosti  | 16 | 2 | 1 Vedoucí pracovníci | Externě do 250 km od sídla zadavatele |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Postup prezentace

2. Metody prezentace v řídící funkci

3. Neverbální nástroje prezentace, rétorika

4. Verbální nástroje prezentace

5. Časový harmonogram prezentace

6. Pravidla diskuse po prezentaci

7. Evaluace prezentace s ohledem na řídící proces

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 2 | 2 | 32 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 1 – měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Marketingový a komunikační mix  | 16 | 2 | 1 Vedoucí pracovníci | Externě do 250 km od sídla zadavatele |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Marketingová strategie obchodní firmy s nástroji a hutním materiálem

2. Marketingové nástroje obchodní firmy s nástroji a hutním materiálem

3. Veletrhy a výstavy

4. Propagace

5. Reklama

6. Průzkum trhu

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 2 | 2 | 32 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 1 – měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Projektové řízení  | 24 | 2 | 1 Vedoucí pracovníci | Externě do 250 km od sídla zadavatele |

Rozsah výuky:

8 hodin teoretická výuka

15 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Strategický projektový plán

2. Nástroje projektového řízení

3. Systém a postup projektového řízení

4. Hlavní metody evaluace projektového řízení (především jednotlivé analýzy, EFQM a Balanced Scorecard)

5. Vyhodnocení projektů

6. Personalistika projektového řízení

7. Specifika a rizika týmové práce při projektovém řízení

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 2 | 3 | 72 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 1 – měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Koučink zaměstnanců | 18 | 2 | 1 Vedoucí pracovníci | Externě do 250 km od sídla zadavatele |

Rozsah výuky:

4 hodin teoretická výuka

14 hodin praktická část

Teoretická část:

1. Dosažení cílů prostřednictvím podřízených

2. Koordinace úsilí podřízených směrem k dosažení cílů

3. Vytváření prostředí pro práci podřízených

4. Pomoc podřízeným rozvíjet se a růst

5. Vedení podřízených jako týmu

6. Individuální koučing – specifika

7. Skupinový koučing - specifika

8. Individuální koučing

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů/hodin | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 2 | 2,5 | 36 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 1 – měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Vyjednávání a argumentace  | 16 | 11 | 2 Prodejci3 Prodejci | Zábřeh |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Správná argumentace – prohloubení dovedností

2. Zvládání námitek obchodní argumentace

3. Triky vyjednávání

4. Skupinové vyjednávání

5. Aktivní naslouchání

6. Metody dotazování

7. Kontrola vyjednávání

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 11 | 4 | 176 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 1 – měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Komunikace v obtížných situacích | 16 | 11 | 2 Prodejci3 Prodejci | Zábřeh |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část

1. Agresivní klienti – charakteristika

2. Manipulátoři – charakteristika

3. Chroničtí stěžovatelé – charakteristika

4. Nepřizpůsobiví lidé (klienti s problémy v chování) – charakteristika

5. Klienti pod vlivem návykových látek a alkoholu – charakteristika

6. Preventivní příprava na jednání v náročné situaci.

7. Komunikační triky, chyby a zlozvyky v praxi. Prezentace a videoukázka.

8. Nejčastější typy kritických situací.

9. Desatero účinné komunikace v náročné situaci. Souhrn.

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 11 | 4 | 176 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 1 – měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Obchodní dovednosti  | 16 | 11 | 2 Prodejci3 Prodejci | Zábřeh |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Obchodní komunikace pro prodej nástrojů a hutního materiálu

2. Zjišťování potřeb

3. Realizace potřeb

4. Zvládání námitek při prodeji nástrojů a hutního materiálu

5. Uzavření obchodu pro prodej nástrojů a hutního materiálu

6. Obchodní plan a Paretovo pravidlo

7. Specifika obchodního jednání pro zákazníky smluvního partnera BIZON

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 11 | 4 | 176 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 1 – měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Jednání a vyjednávání  | 16 | 11 | 2 Prodejci3 Prodejci | Externě do 250 km od sídla zadavatele |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Příprava na obchodní vyjednávání

2. Jednotlivé fáze obchodního vyjednávání

3. Vyjednávací strategie a taktiky

4. Strategie otázek – správné používání otázek

5. Nejčastější chyby při obchodních vyjednáváních

6. Verbální, neverbální a taktické nástroje obchodního vyjednávání se specifikací na prodej nářadí a hutního materiálu

7. Nástroje argumentace

8. Námitky a jejich zvládnutí ve vztahu k zákazníkům a k zaměstnancům

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 11 | 4 | 176 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 1 – měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Time management | 16 | 11 | 2 Prodejci3 Prodejci | Externě do 250 km od sídla zadavatele |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Buzanův princip – myšlenkové mapy v obchodě a při prodeji

2. Řízení priorit při prodeji

3. Časová osa prodeje

4. Osobní Time management

5. Osobní Paretův princip

6. Zloději času

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 11 | 4 | 176 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 1 – měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Image obchodníka  | 16 | 11 | 2 Prodejci3 Prodejci | Zábřeh |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Profesionální image obchodníka - prodejce (muži a ženy)

2. Dress code

3. Zásady prvního kontaktu a prvního dojmu

4. Zásady osobního setkání

5. Zásady úspěšné sebeprezentace

6. Etiketa a základy pracovního stolování

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 11 | 4 | 176 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 1 – měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Obchodní jednání  | 16 | 11 | 2 Prodejci3 Prodejci | Zábřeh |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Vstup

2. Navázání kontaktu

3. Zjištění potřeby

4. Realizace potřeby – reakce na námitky

5. Uzavření obchodu

6. Příprava příštího prodeje

7. Rozšířený prodej

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 11 | 4 | 176 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 1 – měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Osobnostní typologie zákazníka  | 16 | 11 | 2 Prodejci3 Prodejci | Zábřeh |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Typologie podle potřeby

2. Typologie podle chování

3. Typologie podle potenciálu

4. Typologie podle požadavku (nástrojů a hutního materiálu)

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 11 | 4 | 176 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 1 – měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Pokročilé vyjednávací techniky | 16 | 11 | 2 Prodejci3 Prodejci | Zábřeh |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Obchodní asertivita

2. Obchodní manipulace

3. Win-Win

4. Projektový obchod (KCRM)

5. Motivační obchod (v návaznosti na Balanced Scorecard)

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 11 | 4 | 176 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 1 – měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Počet skupin** | **Místo konání** |
| Koučink zaměstnanců | 18 | 11 | 2 Prodejci3 Prodejci | Zábřeh |

Rozsah výuky:

2 hodin teoretická výuka

16 hodin praktická část

Teoretická část:

1. Individuální koučing

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů/hodin | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 11 | 5 | 198 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 2****Vzdělávací aktivita – ekonomické kurzy** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Novinky v daních a účetnictví | 8 | 3 | 4 administrativa | Zábřeh |

Rozsah výuky:

5 hodin teoretická výuka

2 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Aktuální daňové novinky pro obchodní společnost

2. Praktické použití daňových novinek

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 3 | 1 | 24 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 2****Vzdělávací aktivita – ekonomické kurzy** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Ekonomické minimum | 16 | 3 | 4 administrativa | Zábřeh |

Rozsah výuky:

8 hodin teoretická výuka

7 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Základní ekonomický vzorec

2. Praxe vstupů, tržeb, aktiv

3. Práce výstupů, nákladů, pasiv

4. Obchodní marže a její výpočet v obchodě a prodeji nástrojů a hutního materiálu

5. Ekonomické a obchodní trendy

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 3 | 2 | 48 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 2****Vzdělávací aktivita – ekonomické kurzy** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Cash flow | 16 | 3 | 4 administrativa | Zábřeh |

Rozsah výuky:

8 hodin teoretická výuka

7 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Aktiva v CF

2. Pasiva v CF

3. Likvidita v CF

4. Závazky a pohledávky v obchodní firmě

5. Základy controllingu

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 3 | 2 | 48 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 2****Vzdělávací aktivita – ekonomické kurzy** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Fakturace, doklady | 5 | 3 | 4 administrativa | Zábřeh |

Rozsah výuky:

1 hodin teoretická výuka

3 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Praxe fakturace v obchodě

2. Oběh účetních dokladů v obchodě

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 3 | 0,6 | 15 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 2****Vzdělávací aktivita – ekonomické kurzy** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Kalkulace nákladů | 16 | 3 | 4 administrativa | Zábřeh  |

Rozsah výuky:

4 hodin teoretická výuka

11 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Kalkulační vzorce

2. Úskalí a zkušenosti kalkulací v obchodní praxi

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 3 | 2 | 48 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 3****Vzdělávací aktivita – právní kurzy** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Právní minimum | 16 | 3 | 5 Administrativa | Zábřeh |

Rozsah výuky:

13 hodin teoretická výuka

2 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Specifika obecného obchodního práva

2. Občanský zákoník

3. Zákoník práce

4. Ostatní důležité právní normy

5. Právní vědomí pracovníka obchodní firmy

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 3 | 2 | 48 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 3****Vzdělávací aktivita – právní kurzy** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Veřejné zakázky | 8 | 3 | 5Administrativa | Zábřeh |

Rozsah výuky:

5 hodin teoretická výuka

2 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Zákon o veřejných zakázkách

2. Průběh veřejné zakázky – jednotlivé fáze

3. Tipy a úskalí veřejné zakázky

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 3 | 1 | 24 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 3****Vzdělávací aktivita – právní kurzy** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Počet skupin** | **Místo konání** |
| Smluvní vztahy | 8 | 3 | 5Administrativa | Zábřeh |

Rozsah výuky:

5 hodin teoretická výuka

2 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Obchodní právo a smlouva

2. Objednávka – faktura a smlouva

3. Smlouva o dílo

4. Další varianty smluv

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 3 | 1 | 24 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 3****Vzdělávací aktivita – právní kurzy** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Insolvenční řízení | 8 | 3 | 5Administrativa | Zábřeh |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

1 hodina praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Základní principy insolventního řízení

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 3 | 1 | 24 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Dílčí část 3****Vzdělávací aktivita – právní kurzy** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Skupina** | **Místo konání** |
| Řízení pohledávek | 8 | 3 | 5Administrativa  | Zábřeh  |

Rozsah výuky:

5 hodin teoretická výuka

2 hodiny praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. První stupeň – upomínka

2. Druhý stupeň – právní výzva

3. Třetí stupeň – právní řešení

4. Komunikační chování při řešení pohledávky

5. Externí zdroje vymáhání pohledávek

6. Zápočty a jiné alternativní cesty vymáhání pohledávek

Praktická část (doplní dodavatel s uvedením konkrétních metod a metodik praktického výcviku podle svého uvážení)

Závěrečná zkouška (doplní dodavatel s uvedením konkrétní podoby závěrečné zkoušky, ověřující nabyté dovednosti podle svého uvážení)

Lektor (vyplní dodavatel s uvedením člena projektového týmu – lektora)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Počet účastníků | Počet dnů | Počet osobohodin | Cena za osobohodinu bez DPH | Celková cena za kurs |
| 3 | 1 | 24 |  |  |

V dne

………………………………………………………………………………..

 odpovědný garant za nabídku, podpis

\*) Uchazeč VŘ vyplňuje pouze ty části, do kterých podává nabídku. Ostatní části ponechává prázdné.