Příloha č. 4

**Specifikace předmětu zakázky**

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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Místo konání** |
| Management (řízení) změn | 16 | 5 | Externě do 250 km od sídla zadavatele |
| Management (řízení) změn | 16 | 3 | Šumperk |

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 kurz |
| 5 | 2 | 80 |  |  |
| 3 | 2 | 48 |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Místo konání** |
| Komunikace v obtížných situacích | 16 | 5 | Externě do 250 km od sídla zadavatele |
| Komunikace v obtížných situacích | 16 | 3 | Šumperk |
| Komunikace v obtížných situacích | 16 | 9 | Olomouc |

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 kurz |
| 5 | 2 | 80 |  |  |
| 3 | 2 | 48 |  |  |
| 9 | 2 | 144 |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Místo konání** |
| Vnitrofiremní komunikace | 16 | 5 | Externě do 250 km od sídla zadavatele |
| Vnitrofiremní komunikace | 16 | 3 | Šumperk |
| Vnitrofiremní komunikace | 16 | 9 | Olomouc |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Podmínky vnitrofiremní komunikace

2. Komunikační kanály

3. Pravidla komunikace, komunikační kodexy a zásady. Komunikační úmluvy.

4. Pravidla elektronické komunikace

5. Delegování odpovědnosti a pravomoci. Úkolování

5. Zkušenosti, tipy a triky vnitrofiremní komunikace

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 kurz |
| 5 | 2 | 80 |  |  |
| 3 | 2 | 48 |  |  |
| 9 | 2 | 144 |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Místo konání** |
| Efektivní komunikace | 16 | 3 | Externě do 250 km od sídla zadavatele |
| Efektivní komunikace | 16 | 3 | Šumperk |
| Efektivní komunikace | 16 | 9 | Olomouc |

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 kurz |
| 3 | 2 | 48 |  |  |
| 3 | 2 | 48 |  |  |
| 9 | 2 | 144 |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Místo konání** |
| Asertivní jednání | 16 | 3 | Externě do 250 km od sídla zadavatele |
| Asertivní jednání | 16 | 3 | Šumperk |

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 kurz |
| 3 | 2 | 48 |  |  |
| 3 | 2 | 48 |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Místo konání** |
| Nátlakové metody a jak se jim bránit | 16 | 3 | Externě do 250 km od sídla zadavatele |
| Nátlakové metody a jak se jim bránit | 16 | 3 | Šumperk |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část

1. Agresivní klienti – charakteristika

2. Manipulátoři – charakteristika

3. Obrana proti manipulaci

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.

8. Nejčastější typy kritických situací. a obrana proti nim

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 kurz |
| 3 | 2 | 48 |  |  |
| 3 | 2 | 48 |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Místo konání** |
| Pokročilé vyjednávání | 16 | 3 | Externě do 250 km od sídla zadavatele |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Nároky na významnější 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 kurz |
| 3 | 2 | 48 |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Místo konání** |
| Strategické myšlení | 16 | 3 | Externě do 250 km od sídla zadavatele |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Tři pilíře strategického myšlení: cíl – analýza - kritérium

2. Myšlenkové mapy a strategické myšlení

3. Kriteriální analýza a strategické myšlení

4. Stanovování cílů

5. Vytváření strategií

6. Magie scénářů – standardní a kritické scénáře

7. Evaluace strategického myšlení a 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 kurz |
| 3 | 2 | 48 |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Místo konání** |
| Zvyšování efektivity | 16 | 3 | Externě do 250 km od sídla zadavatele |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Systémy zvyšování efektivity

2. Systémy zvyšování kvality

3. Systémy permanentního zlepšování

4. Demingův princip

5. Balances Scorecard

6. EEQM

7. Nalezení optimálního postupu pro společnost s prodejem 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 kurz |
| 3 | 2 | 48 |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Místo konání** |
| Projektové řízení | 24 | 3 | Externě do 250 km od sídla zadavatele |
| Projektové řízení | 24 | 9 | Olomouc |

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 kurz |
| 3 | 3 | 72 |  |  |
| 9 | 3 | 216 |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Místo konání** |
| Obchodní dovednosti | 16 | 9 | Olomouc |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Vstupní obchodní jednání v hutním a nářaďovém prodeji

2. Navázání kontaktu

3. Zjištění potřeby

4. Realizace potřeby – reakce na námitky

5. Uzavření obchodu

6. Příprava příštího prodeje

7. Rozšířený prodej – klíč k vyššímu obratu

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 |
| 9 | 2 | 144 |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Místo konání** |
| Osobnostní typologie zákazníka | 16 | 9 | Olomouc |

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 kurz |
| 9 | 2 | 144 |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Měkké a manažerské dovednosti** | **Počet hodin kurzu** | **Počet osob** | **Místo konání** |
| Týmová práce | 16 | 9 | Olomouc |

Rozsah výuky:

6 hodin teoretická výuka

9 hodin praktická část

1 hodina závěrečná zkouška

Teoretická část:

1. Základy týmové práce

2. Synergický efekt

3. Sociometrie týmu

4. Týmové role

5. týmová efektivita a identifikace krizových oblastí práce týmu

6. Vedení týmu

7. Vyhodnocování práce týmu.

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 kurz |
| 9 | 2 | 144 |  |  |

V dne

………………………………………………………………………………..

odpovědný garant za nabídku, podpis