**Příloha č. 3**

**Specifikace vzdělávacích aktivit projektu**

 **– Měkké a manažerské dovednosti**

**Kurz č. 1:**

**Název: Prezentační dovednosti**

Minimální rozsah vyuč. hodin: 16 hodin včetně závěrečné zkoušky

Závěrečná zkouška: 1 hodina

Počet zapojených zaměstnanců: 30 **(z toho 8 zaměstnanců bude školeno v anglickém jazyce)**

Obsah kurzu:

* Význam úspěšné prezentace
* Tréma a stres
* Příprava a struktura prezentace
* Efektivní komunikace při prezentaci
* komunikace v praxi – praktický nácvik: Umění říci ne, umět přijmout chválu a dávat zpětnou vazbu, zvládání kritiky, řešení typických situací selhání interní komunikace

**Kurz č.2-4:**

**Název: Obchodní dovednosti (1-3) (základní-středně pokročilý-pokročilý)**

Minimální rozsah vyuč. hodin: 16 hodin včetně závěrečné zkoušky

Závěrečná zkouška: 1 hodina

Obsah kurzu:

*Č. 1 - Základní.* Počet zapojených zaměstnanců: 11

* Role obchodního zástupce
* Příprava
* Zahájení jednání
* Zjišťování potřeb
* Nabídka
* Uzavření obchodu
* Následné činnosti

*Č. 2 - Středně pokročilý.* Počet zapojených zaměstnanců: 12

* Přípravná fáze prodeje + Nácvik
* Analytická fáze prodeje + Nácvik

*Č. 3 - Pokročilý.* Počet zapojených zaměstnanců: 13 **(z toho 8 zaměstnanců bude školeno v anglickém jazyce)**

* Prezentační fáze prodeje + Nácvik
* Evaluační fáze prodeje + Nácvik

**Kurz č.5:**

**Název: Time management**

Minimální rozsah vyuč. hodin: 16 hodin včetně závěrečné zkoušky

Závěrečná zkouška: 1 hodina

Počet zapojených zaměstnanců: 36

Obsah kurzu:

* Rozbor nakládání s časem
* Žrouti času
* Důležité vs. urgentní
* Metody úspory času
* Kalendář a pošta
* Tipy a triky, které opravdu šetří čas…

**Kurz č. 6:**

**Název: Vnitrofiremní komunikace**

Minimální rozsah vyuč. hodin: 16 hodin včetně závěrečné zkoušky

Závěrečná zkouška: 1 hodina

Počet zapojených zaměstnanců: 42

Obsah kurzu:

* hlavní principy vnitrofiremní komunikace
* tvorba dobrých pracovních vztahů – komunikační dovednosti, úskalí efektivní komunikace, překonávání bariér
* zásady efektivní komunikace – jasné stručné vyjadřování, pozitivní komunikace, akceptace partnera, empatie
* instrukce a její kompletnost
* správná míra informací
* nejčastější problémy ve vnitřní komunikaci firmy
* diagnostika preferovaného komunikačního stylu, jeho výhody a nevýhody, asertivní mluva, verbální a neverbální projevy chování
* komunikace v praxi – praktický nácvik: Umění říci ne, umět přijmout chválu a dávat zpětnou vazbu, zvládání kritiky, řešení typických situací selhání interní komunikace

**Kurz č. 7:**

**Název: Konfliktní situace**

Minimální rozsah vyuč. hodin: 16 hodin včetně závěrečné zkoušky

Závěrečná zkouška: 1 hodina

Počet zapojených zaměstnanců: 30

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. 8:**

**Název: Image obchodníka**

Minimální rozsah vyuč. hodin: 16 hodin včetně závěrečné zkoušky

Závěrečná zkouška: 1 hodina

Počet zapojených zaměstnanců: 12

Obsah kurzu:

* Role obchodního zástupce
* Image obchodníka
* Příprava obchodníka na jednání
* Zahájení jednání
* První dojem, podle čeho a jak si jej vytváříme