**Příloha č. 3: Obsah vzdělávacích aktivit**

**Účetní, ekonomické a právní kurzy**

Kurzy jsou pro neekonomy. Požadujeme oborové zaměření kurzů (zejména DPH na knižním sortimentu, u e-knih a audioknih, účtování o výnosech z prodeje audioknih dle české a zahraniční legislativy, místo zdanitelného plnění pro audioknihy a e-knihy, srážková daň u nákupu licencí atd.)

* Ekonomické minimum I (rozsah 8 hod á 60 min; 2 skupiny; počet účastníků ve skupině 10-12)
* Příjmy, výdaje, náklady, výnosy
* Základy cenotvorby, metody cenotvorby, cenotvorba na knižním trhu
* Variabilní a fixní náklady společnosti
* Základní orientace ve výkazu zisku a ztráty a v rozvaze
* Cash flow
* Ekonomické minimum II (rozsah 8 hod á 60 min; 2 skupiny; počet účastníků ve skupině 10-12)
* Náležitosti účetních a daňových dokladů
* DPH (sazby, DPH při vývozu, dovozu, dodání do zemí EU)
* Přiznání k DPH, souhrnné hlášení, kontrolní hlášení, osoba registrovaná k dani, MOSS
* Možnost odpočtu DPH
* Daň z příjmů – časová a věcná souvislost, daňové a nedaňové náklady
* EET
* Srážková daň, smlouvy o zamezení dvojího zdanění
* Právní minimum I (rozsah 8 hod á 60 min; 2 skupiny; počet účastníků ve skupině 10-12)
* Občanský zákoník (smlouvy, reklamace)
* Licenční smlouvy
* Smlouvy o dílo
* Právní minimum II (rozsah 8 hod á 60 min; 2 skupiny; počet účastníků ve skupině 10-12)
* Zákon o obchodních korporacích
* Zákon o ochraně osobních údajů a GDPR
* Účetní minimum (rozsah 8 hod á 60 min; 2 skupiny; počet účastníků ve skupině 10-12)
* Princip podvojného účetnictví
* Účetní závěrky, inventarizace účtů, dodávání podkladů do účetnictví
* Dohadné položky v účetnictví
* Rozdíl mezi účetním hospodářským výsledkem a základem daně z příjmu
* Inventarizace majetku

**Obecné IT**

* MS WORD (rozsah 8 hod á 60 min; 4 skupiny; počet účastníků ve skupině 10-12)
* textové dokumenty, tvorba a formátování
* práce s tabulkami, grafy a dalšími grafickými prvky
* pokročilé techniky práce s dlouhými dokumenty, vytvoření obsahu, rejstříků a seznamu obrázků a tabulek
* MS EXCEL (rozsah 16 hod á 60 min; 4 skupiny; počet účastníků ve skupině 10-12)
* klávesové zkratky pro usnadnění práce v Microsoft Excel
* nabídka Vložit jinak, Najít a nahradit
* vkládání a odstranění buněk, řádků a sloupců
* skrytí a zobrazení řádků a sloupců
* Podmíněné formátování (Conditional Formatting)
* použití základních funkcí a jejich zobrazení v řádku vzorců
* zadání funkce v buňce
* úpravy vzorců s funkcemi
* funkce KDYŽ (IF)
* vybrané funkce z kategorie Text, Datum a čas
* propojení listů, sešitů Microsoft Excel
* propojení s aplikací Microsoft Word a Microsoft PowerPoint
* automatický formát grafu - doporučené grafy
* základní typy grafů
* vytvoření a úprava grafu
* ukotvení příček
* seřazení dat podle hodnoty nebo formátu
* automatický filtr
* seskupení dat
* Tisk v Microsoft Excel (oblast tisku, opakování hlavičky na každé stránce, pokročilé nastavení vzhledu stránky pro tisk)
* MS Office 365 I (rozsah 8 hod á 60 min; 4 skupiny; počet účastníků ve skupině 10-12)
  + Přehled služeb Office 365
  + Dlaždice, úprava dlaždic, přidání dlaždic podnikových systémů
  + Nastavení Office 365 - vzhled, úvodní stránka, heslo
  + Možnosti Outlooku -složky, pravidla, efektivní využití
  + Práce s OneDrive – nastavení, synchronizace, sdílení, použití v praxi
  + SharePoint – hierarchie týmových webů
  + SharePoint – obsah, úpravy, aplikace
  + Praktické použití SharePointu
* MS Office 365 II (rozsah 8 hod á 60 min; 4 skupiny; počet účastníků ve skupině 10-12)
  + OneNote
  + Delve
  + Planner
  + Teams

**Měkké a manažerské dovednosti**

Školení zaměřená na prodej, trh a zákazníka na knižním trhu (rozsah 4 kurzy á 16 hod, 1 vyučovací hodina á 60 min, pro 2 skupiny, ve skupině 10-12 účastníků). Požadovaná úroveň kurzu středně pokročilí a vyšší

Školení zaměřené na prodej, trh a zákazníka kurz 1 (16 hod, 2 skupiny)

* Blok: Metody a způsoby práce prodejce
* Blok: Etika v prodeji

Školení zaměřené na prodej, trh a zákazníka kurz 2 (16 hod, 2 skupiny)

* Blok: Prezentace produktů a služeb
* Blok: Vystupování prodejce

Školení zaměřené na prodej, trh a zákazníka kurz 3 (16 hod, 2 skupiny)

* Blok: Komunikace v obtížných situacích
* Blok: Verbální a neverbální komunikace

Školení zaměřené na prodej, trh a zákazníka kurz 4 (16 hod, 2 skupiny)

* Blok: Vyjednávání a argumentace, reklamace, stížnosti, námitky
* Blok: Písemná komunikace se zákazníkem

Time management (rozsah 16 hod á 60 min, tj. 2 školící dny á 8 hod pro 2 skupiny, ve skupině 10-12 účastníků)

* Test osobní efektivity a motivace ke změně
* Nové přístupy a metody plánování času
* Plánování a organizace času – nastavení cílů, určování priorit
* Fungování lidské psychiky
* Plánovací pomůcky, plánovací proces
* Plánování a organizace času spolupracovníků a podřízených
* Vliv efektivity práce na dosahování výsledků
* Zpracování vlastního plánu změny
* Příklady z praxe a procvičení v praxi

Marketingová školení zaměřená na knižní trh (rozsah 5 kurzů á 16 hod, 1 vyučovací hodina á 60 min , 1 skupina, ve skupině 10-12 účastníků). Požadovaná úroveň kurzu středně pokročilí a vyšší.

Marketingové školení kurz 1

* Blok: Analýza trhu
* Blok: Analýza konkurence

Marketingové školení kurz 2

* Blok: Náklady a kalkulace, rozpočty
* Blok: Cenové politiky

Marketingové školení kurz 3

* Blok: Marketingové strategie
* Blok: Online marketing

Marketingové školení kurz 4

* Blok: Offline marketing
* Blok: Komunikace se zákazníkem v marketingu

Marketingové školení kurz 5

* Blok: Prezentace zajímavých marketingových výzkumů
* Blok: Trendy