

Evropská unie
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost

Vysvětlení zadávacích podmínek

1. Specifikace zakázky a zadavatele

Číslo zakázky (pod kterým byla uveřejněna na www.esfcr.cz)	**11961**
Název zakázky	**Podnikové vzdělávání BioAktiv s.r.o. II**
Registrační číslo projektu	CZ.03.1.52/0.0/0.0/16_043/0004382
Název projektu	**Podnikové vzdělávání zaměstnanců BioAktiv**
Název / obchodní firma zadavatele	BioAktiv CZ s.r.o.
Sídlo zadavatele	Bořivojova 878/35, Praha 3, 130 00
IČ zadavatele / DIČ zadavatele	24845957 / CZ24845957
Jméno a příjmení osoby oprávněné jednat za zadavatele	Tomáš Dolejš

2. Změna zadávací podmínek bez předchozího dotazu

1	**Úprava popisu (specifikace) předmětu zakázky**

Předmětem zakázky jsou vzdělávací služby – školení měkkých manažerských dovedností pro 16 zaměstnanců společnosti BioAktiv CZ s.r.o. Zaměstnanci budou děleni do dvou skupin v případě, že počet účastníků přesáhne 12 (maximální počet lidí ve skupině: 12).

Zadavatel požaduje realizace zakázky jako celki, přičemž umožňuje využití poddodavatele.

Zadavatel konkrétně požaduje realizaci následujících kurzů:

1) Vyjednávání a argumentace

- Rozsah kurzů v hodinách – 16
- Počet účastníků - 14
- *Proč vyjednávat a nesmlouvat*
- *Postoj vs. zájem*
- *Měkké, tvrdé, principiální vyjednávání*
- *Jak pracovat s BATNOU*
- *Nejfrekventovanější chyby při vyjednávání*
- *Kouzlo používání otázek*
- *Oddělte lidi od problému – technika 10ti kroků*
- *Tvorba alternativ*
- *Vyjednávání se skupinou*
- *Emoce při vyjednávání a jejich využití k zachování vztahů*

2) Asertivní jednání

- Rozsah kurzů v hodinách- 16
- Počet účastníků - 12
- *Definice asertivity*
- *Asertivita vs. pasivita vs. agrese*
- *Účel a principy asertivní techniky*
- *Nástroje asertivní komunikace*
- *Manipulace a jak se jim bránit*

- *Asertivní kritika*
- *Asertivní pozitivní zpětná vazba*

3) Efektivní komunikace

- Rozsah kurzů v hodinách – 16
- Počet účastníků - 14
- *Komunikační proces a pravidla efektivní komunikace*
- *Jak vybudovat důvěru při vzájemné komunikaci*
- *Komunikační typologie*
- *Neverbální komunikace a jak ji propojit s verbálním projevem*
- *Umění přesvědčit*
- *Komunikační typologie*
- *Empatie a zvládání námitek*
- *Reakce na agresivní a pasivní chování komunikačního partnera*
- *Omluvy a přijímání omluv*
- *Kritika a přijímání kritiky*
- *Pochvala a přijímání pochvaly*
- *Specifika telefonické komunikace*

4) Emoční inteligence

- Rozsah kurzů v hodinách – 16
- Počet účastníků - 12
- *Definice "emoční inteligence" a její využití*
- *Emoční dovednosti a metody vlastní reflexe*
- *Techniky kontroly emocí ve vypjatých situacích*
- *Jak získávat přátele – klíčové techniky*
- *Empatie a její využití v diplomacii*

5) Firemní kultura

- Rozsah kurzů v hodinách – 16
- Počet účastníků - 12
- *Co to je firemní kultura*
- *Z čeho se firemní kultura skládá*
- *Definování sdílených hodnot firmy*
- *Přínos a výhody začlenění do firemní kultury*
- *Zpětná vazba a její role ve firemní kultuře*
- *Jak vytvářet firemní kulturu*
- *Negativa silné firemní kultury*
- *Adaptace nových zaměstnanců do firemní kultury*

6) Komunikace v obtížných situacích

- Rozsah kurzů v hodinách – 16
- Počet účastníků - 16
- *Význam komunikace v mezilidských vztazích*
- *Obtížné situace v komunikačním procesu*
- *Doporučení pro profesionální komunikaci*
- *Paralingvistika*
- *Základní dovednosti v komunikaci*
- *Kritická zpětná vazba*
- *Komunikace před publikem a základy řečnictví*
- *Práce se stresem*
- *Komunikace při prodeji*
- *Komunikace v managementu*

- *Konflikty a jejich eskalační postupy – technika rybí kost*

7) Konfliktní situace

- Rozsah kurzů v hodinách – 16
- Počet účastníků - 11
- *Definice konfliktu a jeho řešení*
- *Tři kroky k asertivnímu řešení konfliktní situace*
- *Aktivní naslouchání*
- *Námitky – technika rozklíčování*
- *Typologie lidí a její využití v konfliktech*
- *Manipulace a jejich protriky*

8) Vedení a koučink zaměstnanců

- Rozsah kurzů v hodinách – 16
- Počet účastníků - 4
- *Osobnost manažera, jeho role ve společnosti*
- *Přístupy k vedení lidí a optimalizaci vlastního stylu*
- *Efektivní způsoby vedení lidí*
- *Co je to motivace a její vztah k výkonnosti a využívání běžných situací pro motivaci*
- *Základní principy koučinku obchodního týmu*
- *Stanovení cíle koučování a jeho vyhodnocování*
- *Zpětná vazba jako nástroj kouče*
- *Individuální přístup k různým typům lidí při koučování*

9) Management (řízení) změn

- Rozsah kurzů v hodinách – 16
- Počet účastníků - 4
- *Řízení změny jako cílevědomá činnost, která efektivně vede k vytčenému cíli*
- *Oblasti změn*
- *Změna vs. krizový management*
- *Spouštěcí mechanizmy změn*
- *Kroky řešení změny*
- *Nositelé změn*
- *Kaizen*
- *Jak správně vysvětlit a udržet změnu*
- *Bariéry bránící změně a jak je překonat*
- *Změna chování zaměstnanců*

10) Motivace zaměstnanců

- Rozsah kurzů v hodinách – 16
- Počet účastníků - 4
- *HODNOTÍCÍ ROZHOVOR*
- *Efekt správně vedeného hodnoticího rozhovoru*
- *Příprava hodnotitele a hodnoceného*
- *Organizace, průběh a vedení rozhovoru*
- *Struktura hodnoticího rozhovoru a práce s hodnoticím formulářem/dotazníkem*
- *Metoda podstatných faktů*
- *Nejčastější chyby, kterých se dopouštíme*
- *Ukázky z praxe, trénink a praktický nácvik na konkrétních příkladech*
- *VÝZNAM A SPRÁVNÉ VEDEN9 MOTIVAČNÍCH ROZHOVORÚ*
- *Význam motivačních rozhovorů*
- *Rozhovor strukturovaný – řešení dlouhodobějšího problému, příprava a správné vedení*
- *Motivační stimuly, identifikace potřeb jednotlivců a jejich využití k motivaci*
- *Zdroje demotivace a jednání s demotivovanými lidmi*

11) Obchodní dovednosti

- Rozsah kurzů v hodinách – 16
- Počet účastníků - 8
- *Pravidla zákaznického přístupu – role obchodníka – ztotožnění se a aktivní přístup*
- *Užitek a potřeby zákazníka – jak zjistit a využít – metoda 0123*
- *Komunikace v obchodním procesu*
- *Typologie zákazníků – poznávání zákazníků a jednání s různými typy zákazníků*
- *Prostředky verbálního a neverbálního působení na zákazníky*
- *Prodejní technika ve vazbě na nákupní proces*
- *Efektivní argumentace*
- *Technika prolinkování*
- *Uzavírací techniky a uzavření obchodu*
- *Cross sell, up sell*

12) Prezentační dovednosti

- Rozsah kurzů v hodinách – 16
- Počet účastníků - 4
- *Cíl prezentace –posluchači, sdělení, prostředí. Seznámit se se zásadami prezentačních dovedností a technik, které fungují*
- *Struktura prezentace. Naučit se prezentaci připravit, vést a vyhodnotit v souladu s cíli*
- *Verbální a neverbální komunikace. Rozvinout úroveň stávajících prezentačních dovedností pro zaujetí publika*
- *Tréma, stres. Zvýšit si sebevědomí při prezentaci*

13) Stres a jeho odstraňování

- Rozsah kurzů v hodinách – 16
- Počet účastníků - 16
- *Doporučení pro ZVLÁDÁNÍ STRESU*
- *STRESOVÁ SITUACE – terminologie, předpoklady, odpovědnost, motivace, emo*
- *TYPY STRESU – příčina, důsledek, dopad na organizmus*
- *JAK KOMUNIKOVAT SE STRESEM – stres v každodenním životě, předch uvolňování, řešení, vnější a vnitřní příčiny stresu, stupně stresu,*
- *NÁCHYLNOST NA STRESOVÉ REAKCE – prevence, opatření, znovuzot selhání, syndrom vyhoření*
- *ŽIVOTNÍ STYL – time management, stravování, spánková hygiena, duševní hy pohybová hygiena, emoční hygiena*
- *TECHNIKY ZVLÁDÁNÍ STRESU, RELAXACE, UVOLŇOVACÍ CVIČENÍ*

14) Time management

- Rozsah kurzů v hodinách – 16
- Počet účastníků - 16
- *Sebepoznání – jak využívám svůj čas – co znamená být efektivní?*
- *Vedení – stanovení priorit a zadávání úkolů*
- *Řízení – plánování času a návaznost na práci s cíli*
- *Delegování*
- *Prevence a zvládání stresu*
- *Metoda GTD*

15) Kompetentní manažer

- Rozsah kurzů v hodinách – 16
- Počet účastníků - 2
- *Jak úspěšně jednat s lidmi – lepší sebepoznání a poznání*

druhých
- *Vedení pracovního týmu*
- *Vedení a facilitace pracovních porad*
- *Prezentační dovednosti*
- *Asertivita v praxi*
- *Řešení konfliktů*

16) Marketingový a komunikační mix
- Rozsah kurzů v hodinách – 16
- Počet účastníků - 1
- *Doporučení pro MARKETING*
- *MARKETING – základní terminologie, vývoj, současnost, prostředí, analýzy 5F, PESTLE, STEEPLED, STEER, SWOT, SPACE, Forecasting, 10 megatrendů*
- *MARKETINGOVÝ MIX – 4P a 4S (web), 4C, 3V – výrobek, cena, propa distribuce, produktový mix, kontraktační mix, distribuční mix, komunikační mix*
- *MARKETINGOVÁ STRATEGIE – marketingové hodiny – fáze analýz, sy realizace, kontroly a korekce*
- *Řízení značky, positioning, branding, BCG matice*
- *REKLAMA – AIDA, prodejní koncepce, Attention, WOMM, pohled podniku, p zákazníka*
- *Principy excellence v marketingovém řízení firmy*
- *STRATEGICKÉ ŘÍZENÍ EFQM A PODNIKATELSKÝ PLÁN*

17) Strategické myšlení, plánování, rozhodování a řízení
- Rozsah kurzů v hodinách – 16
- Počet účastníků - 4
- *Rámec strategického řízení*
- *Mise, vize, strategie*
- *Moderní strategické myšlení*
- *Strategie společnosti*
- *Standardizace investičního rozhodování ve firmě*
- *Finanční plánování a controlling*

18) Projektové řízení
- Rozsah kurzů v hodinách – 24
- Počet účastníků - 2
- *Doporučení pro PŘÍPRAVU PROJEKTU, HODNOCENÍ A OVĚŘOVÁNÍ*
- *PROJEKT – definice, kategorie, oprávnění, inovace*
- *MANAGEMENT – obecně, v projektování, management projektu a projektový management, týmový management*
- *ÚKOLY MANAGEMENTU – iniciace, zahájení, plánování, vlastní řízení, koordinace, monitorování, controlling, uzavření projektu*
- *FÁZE PROJEKTU – předinvestiční, investiční, provozu, vyhodnocení, závěrečná etapa projektu*
- *ŘÍZENÍ – projektů, rizik, problémů projektu, kvality, zdrojů, efektivity týmu, produktivní komunikace, vedení týmové diskuse, KOMPETENCE A ODPOVĚDNOST*
- *ZÁSADY A POSTUP PROJEKTOVÁNÍ – zásady, cílovost, reálnost, účel, systém, postupné řešení, efekt, postup projektování, obsah projektování, fáze životního cyklu projektu*

Kurzy musí probíhat prezenčně.

Délka školící hodiny: 60 minut

Školící agentura musí účastníkům školení v potřebném počtu pro každý kurz poskytnout výukové materiály.

U kurzů budou dodrženy minimální počty hodin výuky uvedené u jednotlivých kurzů.

	Získané znalosti budou ověřeny lektorem závěrečnou zkouškou. Součástí plnění je mj. vydání osvědčení o úspěšném absolvování kurzu.

2	**Úprava lhůty pro podání nabídek**
	03. 01. 2018 do 14:00

Datum a podpis osoby oprávněné jednat za zadavatele	V Táboře dne 20. 12. 2017 BioAktiv CZ s.r.o. (14) Bořivojova 878/35, 130 00 Praha 3 IČ: 24845957 • DIČ: CZ24845957 info@bioaktiv.cz • www.bioaktiv.cz