**Příloha č. 4 – Detailní vymezení předmětu zakázky**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Vzdělávací aktivita** | **Počet účastníků** | **Počet skupin** | **Rozsah školení na 1 skupinu v hod.** | **Rozsah školení celkem za všechny skupiny v hod.** |
| Komunikace | 36 | 3 | 8 hodin | 24 |
| Prezentace  | 36 | 3 | 8 hodin | 24 |
| Vyjednávání  | 36 | 3 | 8 hodin | 24 |
| Presentation in English | 24 | 2 | 8 hodin | 16 |
| Emoční inteligence | 36 | 3 | 8 hodin | 24 |
| Kreativní myšlení  | 20 | 2 | 8 hodin | 16 |
| Rétorika | 24 | 3 | 8 hodin | 24 |
| Value selling  | 20 | 2 | 16 hodin | 32 |
| Komunikace se CEO | 20 | 2 | 8 hodin | 16 |
| Business vyjednávání  | 20 | 2 | 8 hodin | 16 |
| Poznání sebe sama a osobní rozvoj  | 30 | 3 | 16 hodin | 48 |
| Řešení konfliktu | 20 | 2 | 8 hodin | 16 |
| Virtuální komunikace | 16 | 2 | 8 hodin | 16 |
| Management academy: leadership – I | 5 | 1 | 16 hodin | 16 |
| Management academy: middle management – I | 10 | 1 | 16 hodin | 16 |
| Management academy: team leaders – I | 12 | 1 | 16 hodin | 16 |
| Management academy: leadership II | 5 | 1 | 16 hodin | 16 |
| Management academy: middle management II | 10 | 1 | 8 hodin | 8 |
| Management academy: team leaders II | 12 | 1 | 8 hodin | 8 |
| Management academy: leadership III | 5 | 1 | 16 hodin | 16 |
| Management academy: middle management III | 10 | 1 | 16 hodin | 16 |
| Management academy: team leaders III | 12 | 1 | 16 hodin | 16 |
| Management academy: middle management – round table I | 10 | 1 | 8 hodin | 8 |
| Management academy: team leaders – round table I | 12 | 1 | 8 hodin | 8 |
| Management academy: middle management – round table II | 10 | 1 | 8 hodin | 8 |
| Management academy: team leaders – round table II | 12 | 1 | 8 hodin | 8 |
| Management academy: middle management – round table III | 10 | 1 | 8 hodin | 8 |
| Management academy: team leaders – round table III | 12 | 1 | 8 hodin | 8 |
| Individual coaching leadership | 10 | 10 | 12 hodin | 120 |

|  |
| --- |
| Komunikace |
| Obsah kurzu |
| * Komunikace založená na různých osobních typech
* Jak zajistit, aby mě druzí poslouchali
* Model ÚSPĚCHU a vyprávění příběhů
* Principy komunikace
* Pravidla komunikace
* Komunikace s ostatními
* Komunikace na veřejnosti
 |
| Prezentace |
| Obsah kurzu |
| * Prezentování před publikem a získání okamžité zpětné vazby
* Jak pracovat s otázkami
* Jak přesvědčit ostatní o svém nápadu
* Jak se vypořádat se složitými momenty při prezentaci a udržet pozitivní a konstruktivní přístup
* Jak při prezentaci pracovat s publikem
* Vychytávky s prezentačním softwarem
* Tipy pro inspiraci
* Tvorba prezentace v 21. století
 |
| Vyjednávání |
| Obsah kurzu |
| * Harvardský model principiálního vyjednávání
* Význam budování důvěry a pochopení zájmů jiných
* Co může způsobit konflikt a jak s ním vypořádat
* Zájmy vs. pozice. 6 pravidel k dosažení dohody
* Zahrnutí proměnných ("variables") k vyššímu zisku
* Souhlas vs. Kompromis
 |
| Presentation in English |
| Obsah kurzu |
| * Jak prezentovat v cizím jazyce
* Jak zaujmout hned na začátku prezentace
* Jak strukturovat jednotlivé části prezentace
* Efektivní shrnutí celé prezentace
* Práce s dotazy z publika
* Použití správných frází k získání času
* Správné obraty a fráze při prezentování v AJ
 |
| Emoční inteligence |
| Obsah kurzu |
| * Funkce emočních vzorců
* Jak s nimi pracovat
* Co s únavou a podrážděním
* Jak zvládnout naštvanost, lenost, podrážděnost, přehnanou odpovědnost
* Jak využít vzorce pro kvalitnější komunikaci
* Techniky Mindfulness
 |
| Kreativní myšlení |
| Obsah kurzu |
| * Jak pracovat s fantazií a nápadem
* Jak nahlížet na hledání řešení z jiné perspektivy
* Co brání v používání kreativity a jak bariérám předejít
 |
| Rétorika |
| Obsah kurzu |
| * Jak řečí a vystupováním dobře působit na ostatní
* Jak se představit, někoho oslovit
* Jak dobře artikulovat, dýchat
* Prohloubení schopností vyjadřovat se zřetelně a jasně
* Zdokonalení v umění komunikace s posluchači
 |
| Value selling |
| Obsah kurzu |
| * Budování partnerského obchodního vztahu
* Maximalizace obchodních příležitostí
* Value Proposition - Umění prodat, vyzdvihnout přidanou hodnotu spolupráce
* Osvojení si metody kladení otázek SHAPE (nebo jiné metodiky), orientace na benefit pro druhou stranu
* Posílení vztahu se zákazníkem, práce s potřebami zákazníka
* Technika N-F-B
* Kde jsou bariéry a jak je překonávat
 |
| Komunikace se CEO |
| Obsah kurzu |
| * Jak podat zpětnou vazbu, nebo žádat o změnu v chování
* Manažerské typy a komunikační strategie – základní přehled
* Komunikační pravidla
* Zvládání emocí při jednání
* Taktiky komplikovaného jednání
* Zajištění reálného hosta
 |
| Business vyjednávání |
| Obsah kurzu |
| * Strategie vyjednávání se zaměřením na win-win
* Efektivní vyjednávání bez soupeření
* Netradiční způsoby vyjednávání
* Jak vyjednáváním nepokazit vztahy?
* Pojmenovávání priorit ve vyjednávání
* Pozitivní vyjednávání vs. oboustranný užitek
* Příprava na důležité vyjednávání
* Zajištění reálného hosta
 |
| Poznání sebe sama a osobní rozvoj |
| Obsah kurzu |
| * MBTI typologie, osobnostní hodnoty (možnost i použití jiné typologie)
* Interakce mezi různými typy, vzájemné (ne)porozumění
* Porozumění osobním hodnotám na základě Barrettova modelu. Porovnání a sjednocení osobních hodnot s firemními
* Porozumění hodnotám v týmu
* Základní porozumění - Co je osobní typologie, jaké jsou preference a jak staví osobní typ
* Komunikace s jiným typem, interpersonální komunikace
* Co může způsobit konflikt
* Co jsou stresory, jak se s nimi vypořádat
 |
| Řešení konfliktu |
| Obsah kurzu |
| * Jak se vypořádat s konfliktem
* Praktické zkušenosti / vyjednání konfliktu druhých
* Jak zůstat v klidu a při zemi v obtížných situací
* Vztahy a obtížné situace, udržování důvěry
* Porozumění tomu, co je konflikt a jak s ním jednat
* Co to je "win-win" situace
* Co dělat, když se objeví konflikt
* Důležitost důvěry
 |
| Virtuální komunikace |
| Obsah kurzu |
| * Budoucnost práce aneb flexibilita (včetně práce na dálku) jako nutnost
* Práce na dálku jako nástroj pro efektivitu
* Vhodný a nevhodný pracovník pro vzdálenou práci
* Kdy práce na dálku funguje a kdy nefunguje
* Způsoby spolupráce a reportování na dálku s nadřízeným podle typu pracovníka
 |
| Management academy: leadership – I |
| Obsah kurzu |
| * Vedení a motivace
* 2 denní praktický workshop
* Praktické učení a sdílení praxe
* 1 denní inspirativní návštěva u jiného klienta a diskuse
* Týmový koučink: definice tématu na základě školení
 |
| Management academy: middle management – I |
| Obsah kurzu |
| * Poznání svého týmu
* Motivace a Vedení lidí
* Pochopení toho, co vytváří týmovou dynamiku
* rozmanitost týmů
* Pochopení motivačních procesů
* Získejte hlubší praxi v situačním vedení
 |
| Management academy: team leaders – I |
| Obsah kurzu |
| * Práce s odlišnostmi lidí v týmu
* upevnění jejich silných stránek a využití v týmu
* jak stanovit cíle, řešit úkoly a pracovní situace, aby byla zajištěna maximální efektivita
 |
| Management academy: leadership II |
| Obsah kurzu |
| * Komunikace: management změny
* master presentation
 |
|  Management academy: middle management II  |
| Obsah kurzu |
| * Stanovení týmových vizí a strategií, strategické myšlení
 |
| Management academy: team leaders II |
| Obsah kurzu |
| * Poznání, co motivuje podřízené
* využití motivátory jednotlivce pro práci celého týmu
* vedení jednotlivců v různých situacích
* jak díky motivaci a situačnímu leadershipu posilovat důvěru v týmu
* jistota při řešení nepříjemných situací (např. negativní zpětná vazby, konflikt, rezistence)
* budování důvěry v týmu.
 |
| Management academy: leadership III |
| Obsah kurzu |
| * Vize týmů
* práce s kulturními aspekty v multikulturním prostředí
* krizové řízení
* 1,5 denní workshop
* 0,5 denní zážitek
 |
|  Management academy: middle management III  |
| Obsah kurzu |
| * Komunikace: zpětná vazba
* krizový management
* koučování
 |
| Management academy: team leaders III |
| Obsah kurzu |
| * Práce s komunikačními technikami
* využití pro motivaci podřízených
* porozumění
* jak komunikovat v týmu
* nastavení a prosazení společných cílů.
 |
| Management academy: middle management – round table I |
| Obsah kurzu |
| * seminář s hostem
* řešení tématu na základě definice tématu během realizace modulů: Poznej sám sebe
 |
|  Management academy: team leaders – round table I  |
| Obsah kurzu |
| * seminář s hostem
* řešení tématu na základě definice tématu během realizace modulů: Poznej sám sebe
 |
|  Management academy: middle management – round table II  |
| Obsah kurzu |
| * seminář s hostem
* řešení tématu na základě definice tématu během realizace modulů: Vedení týmu
 |
|  Management academy: team leaders – round table II  |
| Obsah kurzu |
| * seminář s hostem
* řešení tématu na základě definice tématu během realizace modulů: Vedení týmu
 |
|  Management academy: middle management – round table III  |
| Obsah kurzu |
| * seminář s hostem
* řešení tématu na základě definice tématu během realizace modulů: Komunikace
 |
|  Management academy: team leaders – round table III  |
| Obsah kurzu |
| * seminář s hostem
* řešení tématu na základě definice tématu během realizace modulů: Komunikace
 |
|  Individual coaching  |
| Obsah kurzu |
| * 0. sezení – zdarma – možnost výběru kouče
* Definice kontraktu mezi účastníkem a lektorem
 |