**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 |