**Příloha Výzvy č. 2**

**Podrobná specifikace předmětu veřejné zakázky**

Předmětem veřejné zakázky jsou služby spojené s proškolením účastníků v kurzech uvedených níže včetně všech souvisejících činností. Součástí poskytnutých služeb vzdělávání je taktéž organizační zajištění školení, příprava a realizace vzdělávacích kurzů, příprava souvisejících dokumentů, zpracování studijních materiálů a dalších nezbytných výstupů souvisejících s aktivitami vzdělávání. Náklady na školící prostory hradí zadavatel.

Kurzy budou realizovány jako uzavřené kurzy.

1 školicí hodina = 60 minut.

Obsah

[Vzdělávací aktivity - seznam kurzů 2](#_Toc503363094)

[Harmonogram 6](#_Toc503363095)

[Realizační tým 7](#_Toc503363096)

[Způsob hodnocení 8](#_Toc503363097)

[Seznam významných služeb 10](#_Toc503363098)

# Vzdělávací aktivity - seznam kurzů

V následující tabulce jsou zobrazeny aktuální počty osobohodin školených zaměstnanců společnosti **Dial Telecom, a.s.,** kteří budou realizovány v rámci zakázky daného projektu.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Manažerské měkké kurzy** | **Obecné IT** | **Ekonomické, účetní a právní kurzy** |
| 1040 | - | - |
| - | 640 | 320 |

Cílovou skupinou jsou **řídící pracovníci, pracovníci ve službách a techničtí specialisté** společnosti na pozici  **pracovníci obchodních oddělení a technické podpory**.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Název kurzu** | **Řídící pracovníci** | **Počet skupin** | **Počet školicích dnů** | **Počet hodin** | **Počet dnů celkem** |
| Jednání a vyjednávání | 13 | 2 | 2 | 16 | 4 |
| Konfliktní situace | 13 | 2 | 2 | 16 | 4 |
| Nátlakové metody - jak se bránit | 13 | 2 | 2 | 16 | 4 |
| Pokročilé vyjednávací techniky | 13 | 2 | 2 | 16 | 4 |
| Emoční inteligence | 13 | 2 | 2 | 16 | 4 |
| **Celkem** |  |  |  | **80** | **20** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Název kurzu** | **Cíl kurzu** |
| Jednání a vyjednávání | Účastníci kurzu musí znát průběh a specifika jednávání, musí pochopit vlastní naučené chování a uvědomíte si principy konstruktivního a destruktivního chování. Účastníci musí po absolvování kurzu umět typologii osobnosti při vyjednávání, styly argumentace, jaké jsou strategie tlaku a strategie tahu, umět technicky vyjednávání, umět sestavit zásadní strategie, modelová situace. |
| Konfliktní situace | Absolventi kurzu budou umět žádoucí a konstruktivní reakce ve vypjatých situacích, dovednosti konstruktivní komunikace v konfliktních či stresových situacích. Absolventi budou znát nežádoucí návyky ve své neverbální i verbální komunikaci a své silné stránky v komunikaci. |
| Nátlakové metody - jak se bránit | Účastí kurzu musí znát projevy manipulace, jaké taktiky manipulátoři využívají, umět zvládat negativní emoce, které při manipulaci vznikají (pocit viny, zodpovědnost, strach, méněcennost). Musí umět techniky, jak reagovat na nejčastější nátlakové metody. Účastníci musí znát a umět pracovat s nejčastějšími typy nátlakových metod, co je a co není manipulace, odhalit strategie a techniky manipulátorů, typologii manipulátorů, nácvik technik proti manipulaci, metody posílení sebedůvěry a sebevědomí. |
| Pokročilé vyjednávací techniky | Cílem kurzu je, aby účastníci uměli strategické a taktické postupy různých vyjednávacích stylů na špičkové úrovni. Účastníci musí být schopni využít široký repertoár vyjednávacích technik. Jednotlivá témata musí být probírána na typických situacích z praxe například prosazení řešení, cenové jednání nebo dosažení cílů na projektové schůzce. |
| Emoční inteligence | Cílem kurzu emoční inteligence je vytvořit u účastníků základ potřebným ke zvládnutí komplikovaných komunikačních dovedností. Účastníci musí po absolvování kurzu disponovat minimálně znalostmi, jak provádět analýzu emocí, sebeuvědomění, zvládání vlastních emocí a její strategie, schopnost sebe motivace, vnímavost jiných lidí, mezilidských vztahů. |

Cílovou skupinou jsou **pracovníci ve službách** společnosti na pozici **pracovníci obchodního oddělení**.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Název kurzu** | **Úředníci** | **Počet skupin** | **Počet školicích dnů** | **Počet hodin** | **Počet dnů celkem** |
| MS Excel | 8 | 1 | 2 | 16 | 2 |
| MS Word | 8 | 1 | 2 | 16 | 2 |
| HTML a CSS | 8 | 1 | 2 | 16 | 2 |
| PhotoShop | 8 | 1 | 2 | 16 | 2 |
| MS Office PowerPoint | 8 | 1 | 2 | 16 | 2 |
| **Celkem** |  |  |  | **80** | **10** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Název kurzu** | **Cíl kurzu** |
| MS Excel | Cílem kurzu je zvládnout pokročilejší metody práce s aplikací MS Excel. Pomocí propracovaných příkladů umět využívat často používané funkce a jejich vzájemné kombinování, například "KDYŽ", "AVERAGEIFS", "SVYHLEDAT" a to včetně vnořování. Při práci s databázovými tabulkami budou účastníci správně umět využívat funkci "SUBTOTAL", souhrny či kontingenční tabulky. |
| MS Word | Cílem kurzu je, aby posluchači uměli využívat další pokročilé možnosti programu, pracovat s rozsáhlou dokumentací a provádět náročnější grafické úpravy ve svých dokumentech jako například: Styly výhody, použití, vestavěné styly – zobrazení, úpravy, vlastní styly – tvorba, použití, úpravy zobrazení Osnova, Oddíly, Číslování, Titulky a křížové odkazy, Obsah, Poznámky pod čarou, vysvětlivky, záložky a další. |
| HTML a CSS | Cílem kurzu je naučit vytvářet jednoduché webové prezentace pomocí jazyka HTML a naučit se využívat CSS (kaskádové styly) pro docílení velmi profesionálního designu webů. Účastníci kurzu musí znát všechny potřebné HTML tagy, rychlou a zčásti i automatizovanou kodérskou práci, nástroje pro usnadnění práce s HTML i CSS. Účastníci kurzu musí umět pracovat s hlavičkami, komentáři i textem. Musí být schopni tvořit seznamy, pracovat s obrázky, odkazy, tabulkami a formuláři. V CSS musí ovládat kaskádové styly, elementy a identifikátory a variátory. |
| PhotoShop | Cílem kurzu Photoshop je aby účastníci uměli efektivně zpracovávat rastrovou grafiku a pracovat s obrázky za pomoci základní nástrojů, efektů a filtrů v programu Adobe Photoshop, naučili se zvládat základní úpravu a korekci fotografií a osvojí si základní pojmy v oblasti grafiky. Minimálně musí účastníci znát teorii rastrové grafiky, musí umět nastavit a přizpůsobit pracovní plochu v Adobe Photoshop. Dále musí umět základní úpravy obrázků, práce s výběry, ovládat základní nástroje, používat vektorové objekty, přizpůsobení obrazových vlastností, filtry, export a ukládání. |
| MS Office PowerPoint | Cílem kurzu je umět předvádět svá data prostřednictvím dynamických prezentací programu PowerPoint. Účastníci musí umět minimálně rozlišení základních druhů prezentací a plánování prezentace tak aby efektivně využili MS PP. Musí zvládnout základy práce se souborem, průvodce tvorby prezentace, zobrazení prezentace, složení prezentace. Dále musí umět práci s textem, obrázky, tabulkou, grafy. Musí umět vytvářet organizaci snímků, úpravy prezentace, nastavení prezentace a ukládání a promítání. |

Cílovou skupinou jsou **pracovníci ve službách** společnosti na pozici **pracovníci ekonomického a účetního oddělení**.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Název kurzu** | **Úředníci** | **Počet skupin** | **Počet školicích dnů** | **Počet hodin** | **Počet dnů celkem** |
| Ekonomické minimum | 8 | 1 | 2 | 16 | 2 |
| Novinky v daních a účetnictví | 8 | 1 | 1 | 8 | 1 |
| DPH (daň z přidané hodnoty) novela 2107 a 2018 a její uplatňování | 8 | 1 | 2 | 16 | 2 |
| **Celkem** |  |  |  | **40** | **5** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Název kurzu** | **Cíl kurzu** |
| Ekonomické minimum | Absolventi kurzu musí pochopit základní ekonomické principy a postupy z hlediska daní a účetnictví, potřebných pro běžnou praxi obchodních společností. Musí být schopni samostatně popsat minimálně základní účetní principy, účetní doklady, účetní osnova, majetek, jeho evidence, odpisy. Musí umět popsat termíny co je ekonomika provozu, evidence zásob, fakturace, náklady a výnosy, daňová soustava ČR, daň z příjmu a sociální a zdravotní pojištění. |
| Novinky v daních a účetnictví | Cílem semináře je seznámení účastníků se změnami v daňové a účetní oblasti pro rok 2018, a to zejména v souvislosti s již schválenými nebo připravovanými novelami. Účastníci musí být seznámeni minimálně s novelou zákona o účetnictví aktuální již pro účetní závěrku za rok 2017 a prováděcí vyhlášky k zákonu o účetnictví pro podnikatele změny v účetní závěrce 2018, vykazování a účtování položek dlouhodobého nehmotného majetku, oceňování reálnou hodnotou. Účastníci kurzu musí být seznámeni minimálně se zákonem o daních z příjmů novely ZDP účinné od roku 2018, výdajové paušály u fyzických osob a jejich praktická aplikace, slevy na dani a daňové zvýhodnění, srážková daň u příjmů ze závislé činnosti, odpisy nehmotného a hmotného majetku, aktuální výklady a stanoviska. Novela zákona o pojistném na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti. Cestovní náhrady. Obsah semináře bude přizpůsoben aktuálnímu vývoji legislativy v době konání semináře. |
| DPH (daň z přidané hodnoty) novela 2107 a 2018 a její uplatňování | Cílem semináře je seznámení účastníků se změnami v daňové a účetní oblasti pro rok 2018, a to zejména v souvislosti s již schválenými nebo připravovanými novelami. Účastníci musí být seznámeni minimálně se Zákonem o dani z přidané hodnoty novela ZDPH účinná od roku 2018, kontrolní hlášení v podmínkách roku 2018, postup u společnosti (sdružení bez právní subjektivity), aktuální výklady a stanoviska. |

**Cílem každého kurzu** bude shrnutí aktuálního stavu uvedené oblasti a doporučení pro vylepšení uvedené oblasti ve společnosti a metodická pomoc při implementaci návrhů do praxe.

**Kompletní služby spojené s proškolením účastníků zahrnují zajištění těchto činností:**

* Vzdělávání dle specifikovaných kurzů.
* Zajištění didaktické techniky.
* Zajištění školicích materiálů pro účastníky.
* Organizační a koordinační činnost spojená s realizací kurzů:
* Pozvánky na kurz, komunikace s účastníky školení,
* Osvědčení o absolvování kurzu
* Zajištění potřebné dokumentace ke kurzům dle příručky OPZ „Specifická část pravidel pro žadatele a příjemce v rámci OPZ pro projekty s jednotkovými náklady zaměřené na další profesní vzdělávání“ (prezenční listiny, certifikáty, dokumentace ke kurzům aj.).

# Harmonogram

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Název kurzu** | **Návrh termínu realizace měsíc rok 2018** | | | | | | | | | |
| **Manažerské měkké kurzy** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Jednání a vyjednávání |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Konfliktní situace |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Nátlakové metody - jak se bránit |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Pokročilé vyjednávací techniky |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Emoční inteligence |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Obecné IT** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| MS Excel |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| MS Word |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| HTML a CSS |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| PhotoShop |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| MS Office PowerPoint |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Účetní, ekonomické a právní kurzy** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ekonomické minimum |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Novinky v daních a účetnictví |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| DPH (daň z přidané hodnoty) novela 2107 a 2018 a její uplatňování |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

# Realizační tým

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Lektor jméno příjmení** | **Délka praxe školení** | **Profesní zaměření** | **Délka praxe prof. zaměření** | **Dosažené vzdělání** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

# Způsob hodnocení

Nabídky budou hodnoceny na základě ekonomické výhodnosti nabídek, přičemž zadavatel stanoví následující dílčí hodnotící kritéria, jejich váhu:

* **Nabídková cena 60% - číselné kritérium**
* **Metodika vzdělávání 20% - nečíselné kritérium**
* **Kvalita výukových materiálů 20 % - nečíselné kritérium**

**Nabídková cena**

cena z nabídky, která je

nejvýhodnější (nejnižší)

100 x ------------------------------------------------- x 60 %

cena hodnocené nabídky

Dílčí kritérium bude hodnoceno podle následujících kritérií:

**Metodika vzdělávání**

**Kvalita výukových materiálů**

|  |  |
| --- | --- |
| **Kritérium** | **Maximální počet bodů** |
| **b) Metodika vzdělávání:** | **100 za každé kritérium** |
| Způsob realizace motivace |  |
| Vazba obsahu na vzdělávací cíle |  |
| Zvolené metody tréninku a vazba na cíle |  |
| Hodnocení míry zapojení účastníků |  |
| Metody ověření dosažení vzdělávacích cílů |  |
|  |  |
| **c)** **Kvalita výukových materiálů:** | **100 za každé kritérium** |
| Správnost a úplnost obsahových sdělení |  |
| Praktická cvičení |  |
| Srozumitelnost a přehlednost materiálů |  |
| Grafické zpracování |  |
|  |  |
| **Celkem** | **900** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Slovní hodnocení dílčích kritérií** | | | | |
| **Počet bodů** | | | | |
| **0-20** | **21-40** | **41-50** | **51-70** | **71-100** |
| **Metodika vzdělávání** | | | | |
| Motivace účastníků není téměř řešena a bez vazby na vzdělávací cíle | Motivace účastníků je naznačena ovšem není přímo propojena na cvičení | Motivace je řešena standardními způsoby | Motivace je řešena velmi kreativně a splňuje veškeré požadavky | Motivace je řešena v souladu s moderními trendy a má přímou vazbu na cíle a obsah materiálů |
| Obsah témat v materiálech nekoresponduje s cíli | Je vidět vazba ovšem vykazuje chyby | Obsah témat je ve vazbě na cíle | Témata korespondují s cíli a efektivně je rozšiřují | Témata jsou plně v souladu s cíli a cvičení je doplňují tak aby došlo k jejich procvičení a ověření znalostí |
| Nejsou popsány metodiky a vychází pouze z přednášené teorie | Metodiky jsou jasně definovány | Metodiky jsou definovány a popsány | Zvolené a popsané metodiky jsou v souladu s cílovou skupinou a cíli programu | Jsou navrženy a popsány moderní metodiky vzdělávání, které efektivně přispívají k dosazení cílů |
| Zapojení účastníků není z popisu nabídky zřejmé | Jsou popsána cvičení | Standardní zapojení účastníků kurzů | Velmi aktivní zapojení účastníků, kdy mají možnost si vyzkoušet probraná témata | Zapojení účastníků kurzů je velmi interaktivní a má pracovní charakter |
| Ověření znalostí pouze testem bez vazby na cíle | Metody ověření znalostí pouze testem s vazbou na cíle | Navržené metody hodnocení jsou provázány s cíli | Navržené metody hodnocení jsou provázány s cíli v rovině znalostí | Metody hodnocení jsou jak v průběhu na k ukončení kurzu ověření jak znalostí, tak dovedností |
| **Kvalita výukových materiálů** | | | | |
| Výukové materiály jsou obsahově neúplné a vykazují chyby | Ve výukovém materiálu jsou všechny podstatná sdělení | Výukové materiály jsou kompletní a správné po gramatické i obsah. stránce | Stánek je praktický a plní dobře funkční vlastnosti | Stánek je praktický a plní perfektně funkční a estetické vlastnosti |
| Materiály neobsahují cvičení | Obsahují cvičení s malou vazbou na témata a praxi | Jsou obsaženy cvičení | Je dostatek cvičení přiměřené tématu | Jsou obsažena kvalitní cvičení s vazbou na probírané téma |
| Nepřehledné materiály s texty, které mají malou vazbu k tématu | Přehledné bez obsahu nebo přehledových nadpisů a značek | Materiály jsou přehledné mají minimálně obsah | Materiály jsou přehledné obsahují obsah, nadpisy a další prvky. Přehledná struktura logická návaznost kapitol a témat | Materiály jsou velmi přehledné mají dostatek místa a jsou doplněny vhodnými orientačním body, |
| Grafické zpracování velmi omezené nebo neodpovídá cílové skupině | Základní grafická úprava formátování, obrázky, titulní strana | Standardní grafika odpovídající cílové skupině | Velmi dobré grafické zpracování doplněno vhodnými obrazovým materiálem | Grafické zpracování na vysoké úrovni, obrazový materiál ve vizuálním stylu výukového materiálu, kvalita tisku i učebnic vysoká |

# Seznam významných služeb

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Název objednatele** | **Kontaktní osoba objednatele** | **Telefon a mail** | **Objem zakázky** | **Termín realizace** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |