

PŘÍLOHA Č. 1 ZADÁVACÍ DOKUMENTACE

A) SPECIFIKACE JEDNOTLIVÝCH ČÁSTÍ VEŘEJNÉ ZAKÁZKY:

I. část veřejné zakázky – Legislativní školení pro výrobní závod Krnov

1.1 Vazačské a jeřábnické zkoušky (obnovení kvalifikace vazače břemen a jeřábníka)

rozsah:	2 hod. (každá skupina)
rozsah vyuč. hod:	60 min.
počet účastníků:	10 osob/skupina, celkem k proškolení 2 skupiny, tj. 20 osob
cílová skupina:	zaměstnanci sirupárny
místo:	zajišťuje zadavatel, výrobní závod zadavatele v Krnově na adrese Za Drahou 165/1, 794 01 Krnov, Pod Bezručovým vrchem
úroveň:	pracovník s praxí
cíl kurzu:	obnova odborné způsobilosti k výkonu profese technik zdvihacích zařízení u pracovníků sirupárny
popis zdvihacího zařízení:	podvěsná jedno-nosníková jeřábová dráha profilu I s elektrickým řetězovým kladkostrojem, nosnost 1000 kg, s elektrickým pojezdem jen s mechanickým omezením. Počet nosných řetězů: jeden. Ovládání pomocí ovládacího panelu z podlahy pracoviště, závislé na pohybu kladkostroje (typu GIS a Liftket). Elektrické napájení: hlavní vypínač jeřábu + podélná kabelová trolej kulatým kabelem pohyblivým po ocelovém lanku podél rozpětí jeřábové dráhy. Příslušenství pro zdvihání a manipulaci s břemenem: čtyřramenný závěsný kříž pro manipulaci s vaky.
obsah kurzu:	opakování, doplnění a prohloubení vědomostí potřebných k výkonu profese technik zdvihacích zařízení, doplnění nedostatků zjištěných při výkonu profese technik zdvihacích zařízení
forma výuky:	skupinová
metody výuky:	výklad lektora, praktické ukázky
způsob ověření znalostí:	závěrečná zkouška
výstupy:	doklad o absolvování, prezenční listina
cena zahrnuje:	nákup služby, vč. přípravy, lektorského vedení, studijních a tréninkových materiálů, zpětnou vazbu, vyhodnocení

1.2 Tlakové nádoby

rozsah:	2 hod.
rozsah vyuč. hod:	60 min.
počet účastníků:	70 osob
cílová skupina:	zaměstnanci sirupárny, údržby, výroby, laboratoře a správci budov

místo:	zajišťuje zadavatel, výrobní závod zadavatele v Krnově na adrese Za Drahou 165/1, 794 01 Krnov, Pod Bezručovým vrchem
úroveň:	pracovník s praxí
cíl kurzu:	získat odbornou způsobilost a obnovu odborné způsobilosti pro výkon profese obsluha tlakových nádob
obsah kurzu:	<ul style="list-style-type: none"> • Normy a vyhlášky, předpisy a platná legislativa • Základní provozní a bezpečnostní předpisy • Jednoduchá údržba, průvodní a provozní dokumentace • Základy poskytování první pomoci
forma výuky:	skupinová
metody výuky:	výklad lektora, praktické ukázky
způsob ověření znalostí:	závěrečná zkouška
výstupy:	doklad o absolvování, prezenční listina
cena zahrnuje:	nákup služby, vč. přípravy, lektorského vedení, studijních a tréninkových materiálů, zpětnou vazbu, vyhodnocení

II. část veřejné zakázky – Specializovaná školení pro THP pracovníky

2.1 INTRASTAT

rozsah školení:	5 hodin
rozsah vyuč.hod:	60 min.
počet účastníků:	8
cílová skupina:	pracovníci logistiky, nákupčí, manažeři nákupu
místo:	Kofola ČeskoSlovensko a. s., Nad Porubkou 2278/31a, 708 00 Ostrava - Poruba
cíl kurzu:	umět se orientovat v platné legislativě související s vykazováním Intrastatu, umět vyplnit výkaz Intrastatu a vědět, jakou kontrolu ve výkaze provádí celní orgány
úroveň:	pracovníci s praxí

obsah kurzu:	<p>Výkaz INTRASTAT</p> <ul style="list-style-type: none"> Legislativa (Vyhláška č. 201/2005 Sb., o statistice vyváženého a dováženého zboží a způsobu sdělování údajů o obchodu mezi ČR a ostatními členskými státy Evropských společenství, ve znění vyhlášek 563/2006 Sb., č. 393/2008 Sb. a 317/2010 Sb. v platném znění a dále příslušná legislativa EU) Zpravodajská jednotka a její povinnosti Pravidla pro vykazování, podklady k výkazům Prahy pro vykazování, způsob jejich určení Jaké zboží je/není předmětem vykazování Neobvyklé transakce a pohyby zboží Kódy povahy transakcí Kódy skupin dodacích podmínek Provádění oprav údajů ve výkazech Uvádění údajů o kombinované nomenklatuře/sazebním zařazení zboží do výkazů, původu zboží Způsoby podání výkazu <p>Kontroly údajů ve výkazech INTRASTAT prováděné celními orgány</p>
forma výuky:	skupinová
metody výuky:	výklad lektora, praktické ukázky, příklady z praxe, diskuse, cvičení
způsob ověření znalostí:	závěrečná zkouška
výstupy:	doklad o absolvování, prezenční listina
cena zahrnuje:	nákup služby, vč. přípravy, lektorského vedení, studijních a tréninkových materiálů, zpětnou vazbu, vyhodnocení

2.2 Problematika mezinárodního nákupu II. (se zaměřením na asijské trhy)

rozsah školení:	4 dny/32 hodin
rozsah vyuč.hod:	60 min.
počet účastníků:	6
cílová skupina:	manažeři nákupu
místo:	mimo prostory zadavatele, výběr a zajištění místa konání školení na dodavateli v rámci území Moravskoslezského kraje, není-li dohodnuto jinak
cíl kurzu:	orientovat se v problematice mezinárodního obchodu a umět ji začít využívat v každodenní firemní praxi, osvojit si proces dovozu zboží ze země původu do cílové destinace
úroveň:	pracovníci s praxí

obsah kurzu:	<p>Kompletní proces dovozu zboží ze země původu do ČR:</p> <ul style="list-style-type: none"> • řízení logistiky • certifikáty původu zboží • zajištění kontroly kvality výrobku (garance kvality, nestranné organizace, vzájemná práva a povinnosti TÚV a importéra) • pojištění – podmínky pojištění produktu, nákladu, přepravy • bankovní styk, bankovní záruky, platební podmínky • dokumentární akreditiv (náležitosti, specifika, rizika, financování, přezkum akreditivů, návaznost na kupní smlouvu, na dodací položky INCOTERMS 2010, na přepravní dokumenty, přezkoumání pod akreditivem) • konosament – náležitosti, překážky při vydávání konosamentu, typy konosamentů • povolení dovozu zboží do EU – podmínky, clo, zvýhodnění, embargo • celní problematika – informace o clech a daních, obchodní překážky, regulace • charakteristika podnikatelského prostředí ve východní a jihovýchodní Asii <p>Vše výše uvedené s přihlédnutím na asijské trhy – Indii a Čínu.</p>
forma výuky:	skupinová
metody výuky:	výklad lektora, praktické ukázky, příklady z praxe, diskuse
způsob ověření znalostí:	závěrečný individuální pohovor
výstupy:	doklad o absolvování, prezenční listina
cena zahrnuje:	nákup služby, vč. přípravy, lektorského vedení, studijních a tréninkových materiálů, zpětnou vazbu, vyhodnocení, pronájem školících prostor

2.3 CIMA-A Marketing

rozsah školení:	12 dní/96 hodin
rozsah vyuč.hod:	60 min.
počet účastníků:	1
cílová skupina:	pracovník obchodního týmu
místo:	podle místa konání otevřeného kurzu
cíl kurzu:	získat komplexní znalosti a praktické dovednosti pro profesionální zvládnutí úkolů z oblasti marketingu, obchodu a řady dalších oblastí, posílit marketingové myšlení a přispět k prosazování marketingových přístupů při řešení všech rozhodujících činností společnosti
úroveň:	pracovník s praxí

obsah kurzu:	<ul style="list-style-type: none"> • Úvod do marketingu • Marketingové plánování • Analýza makroprostředí • Analýza trhu • Analýza chování zákazníka • Analýza průmyslového trhu • Segmentace a umístování • Analýza konkurence • Vnitřní analýza • Náklady a kalkulace • Základy finanční analýzy • Marketingové strategie • Produktová a sortimentní politika • Cenová politika, řízení cen • Distribuční politika • Marketing obchodu a služeb • Integrovaná komunikace • Reklama • Prodejní politika • Marketingová komunikace v on-line prostředí • Marketingový výzkum, aplikace marketingového výzkumu • Závěrečná případová studie
forma výuky:	skupinová; vyslání zaměstnance do otevřeného kurzu
metody výuky:	výklad lektora, případové studie, praktické příklady, cvičení
způsob ověření znalostí:	závěrečná zkouška Marketing CIMA-A
výstupy:	doklad o absolvování (osvědčení o absolvování kurzu, příp. Certifikát CIMA A), prezenční listina
cena zahrnuje:	nákup služby, vč. přípravy, lektorského vedení, studijních a tréninkových materiálů, zpětnou vazbu, vyhodnocení, pronájem školících prostor

2.4 Jak připravit a zrealizovat workshop pro TOP management

rozsah školení:	1 den/8 hod.
rozsah vyuč.hod:	60 min.
počet účastníků:	2
cílová skupina:	office manager, project office manager
místo:	podle místa konání otevřeného kurzu
cíl kurzu:	seznámit se se zásadami přípravy a plánování workshopu pro specifickou cílovou skupinu, dozvědět se o vedení skupiny a její aktivizaci
úroveň:	pracovník s praxí

obsah kurzu:	<ul style="list-style-type: none"> • jak připravit dobrý workshop • příprava pomocí myšlenkové mapy • techniky správného stanovení cíle workshopu • techniky skupinové práce • přehled technik a způsobů aktivizace skupiny • kompetence a osobnost realizátora workshopu • interaktivní vedení workshopu • motivace členů ve skupině, komunikace ve skupině • zásady problémové komunikace s účastníky workshopu
forma výuky:	skupinová; vyslání zaměstnanců do otevřeného kurzu
metody výuky:	výklad lektora, případové studie, praktické příklady, cvičení
způsob ověření znalostí:	závěrečný individuální pohovor
výstupy:	doklad o absolvování, prezenční listina
cena zahrnuje:	nákup služby, vč. přípravy, lektorského vedení, studijních a tréninkových materiálů, zpětnou vazbu, vyhodnocení, pronájem školících prostor

2.5 Jak úspěšně jednat se zákazníkem

rozsah školení:	2 dny/16 hod.
rozsah vyuč.hod:	60 min.
počet účastníků:	11
cílová skupina:	activation manager, activation team
místo:	Praha, nebo Brno - bude upřesněno zadavatelem před realizací kurzu
cíl kurzu:	seznámit se s technikami komunikace a možnostmi jejich využití v obchodní praxi, osvojit si pravidla kontaktu se zákazníkem, umět jej přesvědčit, uvědomit si, jaké nástroje prodeje je vhodné používat pro konkrétní produkt, osvojit si zákonitosti prodeje, naučit se umění sebe prezentace a prezentace
úroveň:	pracovník s praxí
obsah kurzu:	<ul style="list-style-type: none"> • komunikace a komunikační dovednosti – verbální vs. neverbální komunikace (typy, význam), techniky komunikace, první dojem, umění přesvědčovat, umění naslouchat a umění se zeptat • psychologie kontaktu se zákazníkem, orientace na zákazníka • psychologie prodeje, práce s neúspěchem • role osoby prodejce (typologie, první dojem, image a etiketa) • umění sebe prezentace a prezentace nabízeného produktu • osobní jednání se zákazníkem a příprava na něj, prodejní rozhovor • efektivní prodejní techniky • typy zákazníků, jejich potřeby a motivy • řešení konfliktních situací (typy, řešení, chování při konfliktu)
forma výuky:	skupinová
metody výuky:	výklad lektora, praktické příklady, cvičení, diskuse
způsob ověření znalostí:	závěrečná pohovor

výstupy:	doklad o absolvování, prezenční listina
cena zahrnuje:	nákup služby, vč. přípravy, lektorského vedení, studijních a tréninkových materiálů, zpětnou vazbu, vyhodnocení, pronájem školících prostor

B) Předpokládané a současně nejvýše přípustné ceny jednotlivých školení začleněných do jednotlivých dílčích částí veřejné zakázky

I. ČÁST VEŘEJNÉ ZAKÁZKY

Název kurzu	Jednotka	Počet jednotek	Maximální jednotková cena bez DPH	Maximální celková cena bez DPH
Vazačské a jeřábnické zkoušky (obnovení kvalifikace vazače břemen a jeřábníka) (1.1 část A)	osoba/školení	20	530,- Kč	10.600,- Kč
Tlakové nádoby (1.2 část A)	osoba/školení	70	560,- Kč	39.200,- Kč
Maximální celková cena bez DPH za I. část veřejné zakázky				49.800,- Kč

II. ČÁST VEŘEJNÉ ZAKÁZKY

Název kurzu	Jednotka	Počet jednotek	Maximální jednotková cena bez DPH	Maximální celková cena bez DPH
INTRASTAT (2.1 část A)	osoba/školení	8	2.075,- Kč	16.600,- Kč
Problematika mezinárodního nákupu II. (se zaměřením na asijské trhy) (2.2 část A)	osoba/školení	6	16.000,- Kč	96.000,- Kč
CIMA-A Marketing (2.3 část A)	osoba/školení	1	28.613,45 Kč	28.613,45 Kč
Jak připravit a zrealizovat workshop	osoba/školení	2	4.000,- Kč	8.000,- Kč

pro TOP management (2.4 část A)				
Jak úspěšně jednat se zákazníkem (2.5 část A)	osoba/školení	11	6.000,- Kč	66.000,- Kč
Maximální celková cena bez DPH za II. část veřejné zakázky				215.213,45 Kč