|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Specifikace předmětu zakázky**  **Část 1)** | | | | |
| **KURZ** | **Přibližný očekávaný obsah kurzu** | **Oblast školení** | **počet dní na kurz** | **celkem dní poptávaných** |
| **Pokročilá komunikace se zákazníkem na prodejně** | Efektivní zásady pro vedení obchodního jednání  Příprava na jednání a obchodní schůzku  Rozbor fází obchodního jednání  Trénink | Měkké a manažerské dovednosti | 2 | 4 |
| **Odstraňování třecích ploch – pokročilí** | Kamarádské vztahy – rizika vztahů  Nedůslednost při krizové situaci  Metodika pro zdolávání námitek  Tvorba námitníku pro praktická jednání  Krizové situace v jednání  Trénink | Měkké a manažerské dovednosti | 2 | 4 |
| **Zvyšování pracovního výkonu** | Individuální výkon  Týmový výkon  Efektivita práce  Sledování a měření výkonu a efektivity | Měkké a manažerské dovednosti | 2 | 4 |
| **Kaizen, 5S** | Definice 5S  Příklady plýtvání na pracovišti - sebeanalýza  Organizace pracoviště, pořádek a údržba  Zavádění změn na pracovišti – práce s postupy a týmem  Nápravná opatření a jejich implementace  Role a odpovědnost pracovníků  Trénink | Měkké a manažerské dovednosti | 2 | 4 |
| **Specifikace předmětu zakázky**  **Část 2)** | | | | |
| **CyberSoft ERP I6** | Objednávkový systém  Nabídky a objednávky  Správa produktových karet a jejich zobrazování na webu  Nastavení systému a práce s ním | Obecné IT kurzy | 2 | 4 |