# Technické podmínky rozsahu kurzů - MMD

## pro nabídku na veřejnou zakázku

**„Podnikové vzdělání zaměstnanců – Comdata Czech a.s.“**

**Druh zadávacího řízení: Veřejná zakázka malého rozsahu na služby**

mimo režim zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek,   
v účinném znění (dále jen „zákon“)

Zadavatel určuje dodavatelům speciální technické podmínky pro předmět veřejné zakázky. Zadavatel technickými podmínkami vymezuje charakteristiku poptávaného předmětu plnění, tj. minimální technické parametry, které musí místnost, kde budou probíhat kurzy v předmětné zakázce. Technické podmínky jsou přílohou zadávací dokumentace. Dodavatel vyplní technické podmínky dle instrukcí uvedených níže a předloží dokument jako součást nabídky. Dodavatel v technických podmínkách uvede, zda jím nabízené zboží splňuje požadavky uvedené ve sloupcích tak, že ve sloupci „Splnění“, uvede hodící se variantu, „Ano“ v případě, že nabízené zboží splňuje tento požadavek a „Ne“ v případě, že nabízené zboží tento požadavek nesplňuje.   
V případě, že dodavatel uvede v technických podmínkách alespoň jednou „Ne“ bude vyloučen   
z důvodu jejich nesplnění. V případě, že dodavatel uvede „Ano“ a při posouzení nabídek bude zjištěno, že nabízené zboží tento požadavek nesplňuje, může být vyloučen   
z důvodu jeho nesplnění a porušení zadávacích podmínek. V případě, že dodavatel nevyplní ani variantu „Ano“ ani variantu „Ne“ může být vyloučen pro nesplnění zadávacích podmínek. Do sloupce „Hodnota“ pak uvede konkrétní hodnotu parametru (ve stejných jednotkách, v jakých je stanoven požadavek) nebo bližší specifikaci jím nabízeného plnění ve vztahu k požadavku. Dodavatel vyplní technické podmínky včetně přesné specifikace nabízené místnosti pro účely možnosti ověření tvrzených skutečností. Vyplnění těchto technických podmínek je pro dodavatele závazné a bude přílohou kupní smlouvy, to znamená, že dodavatel bude povinen dodat přesně to zboží, ke kterému se zavázal v nabídce.

**Oblast měkkých a manažerských dovedností**

**Minimální technické podmínky pro obsah kurzu: Leadership a Manažerské dovednosti I. – V. JSOU:**

* **školící místnost s promítacím plátnem, promítačkou (v rámci tohoto školení preferujeme promítání formou prezentace pouze jako doplňkovou metodu – Požadujeme tento blok s využitím interaktivních metod za pomocí případových studií, Práce v týmu, koučovací přístup, aktivní zapojení všech účastníků společně se zpětnou vazbou ze strany lektora na místě a vyhodnocení každé skupiny ze strany lektora a jeho doporučení pro další rozvoj)**
* **školící místnost s flipCH.**
* **kamera**
* **dodavatel disponuje platformou pro online vzdělávání (např. LMC aj.)**

**místo kurzu Brno**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Parametr** | **Technická podmínka** | **Splnění** | **Hodnota** |
| rozsah hodin (60min) jednoho školícího dne | 1-8 vyučovacích hodin |  |  |
| Závěrečná zkouška | Ano |  |  |
| Počet Osob v kurzu | 1-10 OSOB |  |  |
| Celkový Počet proškolených osob v kurzu | 10 OSOB |  |  |
| Počet osobohodin celkem | 300 osobohodin/jedna lokalita |  |  |
| Místo školení | všechny lokality Comdata Czech, a. s. |  |  |
| Obsah kurzu | **Leadership a Manažerské dovednosti I.**  Hlavní téma: Standard Vedoucího pracovníka v CC  Základní rozsah:  OSOBNOST VEDOUCÍHO   * nadefinování standardu přímou a nepřímou metodou * typologie podřízených * způsoby vedení lidí * pracovní atmosféra na pracovišti a její vliv na výkon týmu * práce s cílem – jak zadávat, základní techniky – zadání cíle SMART(ER) * vyhodnocení cíle   Důraz na:   * praktické propojení s prostředním call centra a zákaznické péče – specifika vedoucího pracovníka v prostředí CC zejména pak:   a) návaznost na možnosti provozu CC  b) návaznost na zadání z pohledu klienta – jsme v prostředí externího dodavatele zákaznické péče, máme podmínky od zadavatele x korektní propojení s osobností vedoucího pracovníka externího poskytovatel  **Leadership a Manažerské dovednosti II.**  Hlavní téma: EFEKTIVNÍ KOMUNIKACE PRO VEDOUCÍ  Základní rozsah:   * Druhy komunikace, fáze komunikačního procesu * Etiketa v komunikaci, základní pravidla * Význam a používání verbální komunikace * Identifikace silných a slabých stránek v oblasti komunikace * Srozumitelnost vyjadřování * Paralingvistická stránka řeči * Aktivní naslouchání jako základní dovednost pro předcházení nedorozuměním * Neverbální komunikace, základy techniky mluvy těla * Oční kontakt, mimika, gesta, postoj a pohyb * Proxemika a osobní zóny člověka * Technika napodobování a zrcadlení * Vzájemná propojenost a závislost verbální a neverbální komunikace * Odstranění nevhodných neverbálních prvků   **Důraz na:**   * jsme externí dodavatel – tj. nastavení * standardů komunikace vztahu MNG. – tj. Jako vedoucí svého týmu x zaměstnanec firmy x externí dodavatel * prostředí CC a zákaznické péče * krizová komunikace s týmem s ohledem na nestandardní situace tj. * práce s home office – nadřízený x tým – způsoby komunikace, motivace, zachování nastavených standardů, výsledků * Pojmenování krizových okamžiků a nástrojů řešení v oblasti práce z domova * práce v době změny   **Leadership a manažerské dovednosti III.**  Hlavní téma: Konfliktní situace na pracovišti  Základní rozsah:   * Konflikty: co je jejich podstatou, jaké jsou zdroje a příčiny konfliktů, pravidla průběhu konfliktu a jeho následky * Typy konfliktů, nejčastější konflikty na pracovišti * Strategie, principy a způsoby úspěšného řešení konfliktů * Konflikt a psychologické potíže * Využití principů aktivního naslouchání a asertivní komunikace pro prevenci konfliktů * Komunikace při konfliktních situacích * Konflikt a psychologické potíže * Využití principů aktivního naslouchání a asertivní komunikace pro prevenci konfliktů * Komunikace při konfliktních situacích – vyjednávání, analýza osobního stylu komunikace v konfliktních situacích a možnost rozvoje * Specifika řešení pracovních konfliktů   **Důraz na:**   * prostředí CC a zákaznické péče, zejména pak s ohledem na: * jsme externí dodavatel – tj. nastavení standardů komunikace vztahu MNG. – tj. Jako vedoucí svého týmu x zaměstnanec firmy x externí dodavatel * krizová komunikace s týmem při konfliktu v týmu, se zákazníkem, klientem.. * práce s home office – nadřízený x tým – řešení konfliktu, nedorozumění * Pojmenování a řešení krizových okamžiků, kdy může konflikt nastat s ohledem na práci z domova   **Leadership a manažerské dovednosti IV.**  Hlavní téma: Manažerské techniky  Základní rozsah:   * Základní, pokročilé manažerské techniky * Autorita manažera * Manažerské styly * Typologie osobností * SWOT analýza * Vedení lidí, schopnost rozhodovat * Způsoby vedení lidí * Situační vedení lidí * Delegování – nástroj řízení * Manažerský systém GRID * Manažerské přístupy a způsoby vedení lidí * Přednosti delegování * Zadávání a přijímání úkolů * Zpětná vazba – hodnocení plnění úkolů * Vnitřní motivace k plnění úkolů * Asertivita a manažerské vyjed   **Důraz na:**   * prostředí CC a zákaznické péče, zejména pak s ohledem na: * jsme externí dodavatel – tj. nastavení standardů komunikace vztahu MNG. – tj. Jako vedoucí svého týmu x zaměstnanec firmy x externí dodavatel * práce s home office – nadřízený x tým - uplatnění uvedených technik v této situaci. * Praxi – tj. jak konkrétně uvést dané techniky do praxe – se zadáním pro každého účastníka/skupinu k následnému předložení vytvořeného ze strany účastníka, prokázání využitím vybrané metody v praxi. * Leadership a manažerské dovednosti V. * Hlavní téma: Motivace jako nástroj k rozvoji * Základní rozsah: * Co je motiv, motivace a jak funguje * Motivační teorie * Hodnotové systémy a jejich význam – Maslowova pyramida potřeb * Vliv kvality mistra na motivaci zaměstnanců * Motivace jednotlivce a motivace týmu * Motivační nástroje * Motivační typy lidí – vliv osobností * Příčiny náhlého snížení výkonu, fluktuace, nemocí * Demotivace a vyhoření * Důraz na: * prostředí CC a zákaznické péče, zejména pak s ohledem na: * jsme externí dodavatel – tj. nastavení standardů komunikace vztahu MNG. – tj. Jako vedoucí svého týmu x zaměstnanec firmy x externí dodavatel * práce s home office – nadřízený x tým - uplatnění uvedených technik v této situaci. * Praxi – tj. jak konkrétně uvést dané techniky do praxe – se zadáním pro každého účastníka/skupinu k následnému předložení vytvořeného ze strany účastníka, prokázání využitím vybrané metody v praxi. * Ekonomickou stránku při definovaných částech motivace |  |  |

**Minimální technické podmínky pro obsah kurzu: Moderní metody výběru zaměstnanců, efektivní pohovor I a II :**

* **školící místnost s vybavením - PC, flip ch. , kamera, diktafon, promítací plátno, promítačka**
* **při praktické části možnost prostoru pro případové studie**
* **dodavatel disponuje platformou pro online vzdělávání (např. LMC aj.)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Parametr** | **Technická podmínka** | **Splnění** | **Hodnota** |
| rozsah hodin (60min) jednoho školícího dne | 1-8 vyučovacích hodin |  |  |
| Závěrečná zkouška | Ano |  |  |
| Počet osob v kurzu | 1-12 osob |  |  |
| Celkový Počet proškolených osob v kurzu | 10 OSOB |  |  |
| Počet osobohodin celkem | 120 osobohodin/jedna lokalita |  |  |
| Místo školení | BRNO |  |  |
| Obsah kurzu | **Moderní metody výběru zaměstnanců, efektivní pohovor I.**  **Moderní metody výběru zaměstnanců, efektivní pohovor II.** |  |  |
| **Moderní metody výběru zaměstnanců, efektivní pohovor I.**  Základní témata:   * stanovení kritérií výběRu (práce s prioritou - vyvážení Musí mít x chtěl bych x Trh) * sestavení inzerce * Druhy výběrových řízení – vč. využití v praxi * příprava jednotlivých výběrových řízení a jejich specifika – struktura VŘ * Komunikace s interním klientem – HR x interní zadavatel (definování tzv. zakázky, spolupráce) * standardy VŘ – místnost, vybavení, příprava * systémové nástroje pro vedení, vyhodnocování VŘ * Zpětná vazba účastníkům VŘ a jejich význam a přínos (význam, přínos, technika, praxe) * Zpětná vazba internímu zadavateli – význam, přínos (význam, přínos, technika, praxe)   **Moderní metody výběru zaměstnanců, efektivní pohovor II.**  Základní témata:   * práce s konkurencí – jak se odlišit * umím „prodat“ pozici, firmu, benefit - nástroje, jak, využití v praxi * specifika pozic při výběru – nižší – střed – TOP * specifika pozic při výběru – Operátor, MNG, podporující pozice… * výběr obchodní pozice - specifika * Důraz na: * prostředí zákaznické péče a CC * výběrová řízení tzv. na dálku – metody, praxe |  |  |

**Oblast: Měkké manažerské dovednosti – jednotlivé lokality**

**Efektivní komunikace**

**Minimální technické podmínky pro obsah kurzu: Efektivní komunikace**

* **školící místnost s vybavením - PC, flip ch.**
* **dodavatel disponuje platformou pro online vzdělávání (např. LMC aj.)**

**(místo kurzu lokality ): všechny lokality**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Parametr** | **Technická podmínka** | **Splnění** | **Hodnota** |
| rozsah hodin (60min) jednoho školícího dne | 1-8 vyučovacích hodin |  |  |
| Závěrečná zkouška | Ano |  |  |
| Počet Osob v kurzu | 1-12 OSOB |  |  |
| Celkový Počet proškolených osob v kurzu | 12 OSOB |  |  |
| Počet osobohodin celkem | 144osobohodin/lokalita |  |  |
| Místo školení | všechny lokality, max 6 |  |  |
| Obsah kurzu | specifika zákaznické péče, prostředí CC, vše včetně praxe, případových studií, práce ve skupině, prezentace jednotlivců  **Komunikační dovednosti**   * co je to komunikace * druhy, Vliv, využití * Základní struktura hovoru při:  1. zákaznické péči 2. obchodní hovor – S2S, aktiv - vč. praktického nácviku 3. Dotazníkový hovor  * odlišení od konkurence * Zaujetí * analýza potřeb * otázky, druhy, Využítí * Zvládání námitek -co je námitka, v komunikaci, v obchodním hovoru, techniky zvládání a využití v praxi, případové studie a praktický nácvik * uzavírací techniky v Zákaznické péči * uzavírací techniky v prodejním hovoru * struktura hovoru |  |  |

**Minimální technické podmínky pro obsah kurzu: Hodnocení zaměstnanců:**

* **školící místnost s vybavením - PC, flip ch.**
* **dodavatel disponuje platformou pro online vzdělávání (např. LMC aj.)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Parametr** | **Technická podmínka** | **Splnění** | **Hodnota** |
| rozsah hodin (60min) jednoho školícího dne | 1-8 vyučovacích hodin |  |  |
| Závěrečná zkouška | Ano |  |  |
| Počet osob v kurzu | 1-12 osob |  |  |
| Celkový Počet proškolených osob v kurzu | 12 OSOB |  |  |
| Počet osobohodin celkem | 72 osobohodin /lokalita |  |  |
| Místo školení | HK, OV, Brno |  |  |
| Obsah kurzu | **Téma: Hodnocení Zaměstnanců**  **Základní rozsah:**   * K čemu slouží hodnocení – přínosy * jednotlivé metody a jejich přínosy, rizika, využití v praxi * osoba hodnoceného (kdo, kdy, jak často, za jakých okolností, jakým způsobem a formou) * osoba hodnotitele (kdo, kdy, jak často, za jakých okolností, jakým způsobem předávat a vyhodnocovat) * přínosné x rizikové jednání ze strany hodnotitele * Otázky – práce s otázkou, formy – ot/uz/alternativní atp. – využití kdy, za jakých okolností, které – přínosy, rizika * stanovení cílů – tj. metody, evidence, struktura, vyhodnocení, odečty, frekvence aj. * struktura hodnotícího rozhovoru a jeho následné vyhodnocení, odečty   **Důraz na:**   * prostředí call centra a zákaznické péče * hodnocení zaměstnanců dle pozic – specifika a nástroje * zaměření i na situace, kdy je zaměstnanec dlouhodobě na home office s minimální možností osobní interakce – nástroje… |  |  |
|  |
|  |

**Minimální technické podmínky pro obsah kurzu: Motivace zaměstnanců (místo kurzu Brno, HK, OV) jsou:**

* **školící místnost s vybavením - PC, flip ch.**
* **dodavatel disponuje platformou pro online vzdělávání (např. LMC aj.)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Parametr** | **Technická podmínka** | **Splnění** | **Hodnota** |
| rozsah hodin (60min) jednoho školícího dne | 1-8 vyučovacích hodin |  |  |
| Závěrečná zkouška | Ano |  |  |
| Počet osob v kurzu | 1-12 osob |  |  |
| Celkový Počet proškolených osob v kurzu | 12 OSOB |  |  |
| Počet osobohodin celkem | 72 osobohodin/lokalita |  |  |
| Místo školení | Brno, HK, OV |  |  |
| Obsah kurzu | **Téma: Motivace zaměstnanců**  **Základní rozsah:**   * motiv, motivace – podstata * Typologie týmu * druhy – kdy, jak použít * základní typologie týmu – test účastníků - zejména pro potřeby daného školení * navázání na druhy/formy motivace * Jak ovlivňuje složení týmů motivaci * Jaké faktory motivaci ovlivňují   Důraz na:   * prostředí CC a zákaznické péče * využití v praxi – sestavení motivačních prvků na svoje vlastní týmy a práce s nimi * odečet z praxe |  |  |
|  |

**Minimální technické podmínky pro obsah kurzu: Kompetentní manažer (místo kurzu Brno, HK, OV) jsou:**

* **školící místnost s vybavením - PC, flip ch.**
* **dodavatel disponuje platformou pro online vzdělávání (např. LMC aj.)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Parametr** | **Technická podmínka** | **Splnění** | **Hodnota** |
| rozsah hodin (60min) jednoho školícího dne | 1-8 vyučovacích hodin |  |  |
| Závěrečná zkouška | Ano |  |  |
| Počet osob v kurzu | 1-12 osob |  |  |
| Celkový Počet proškolených osob v kurzu | 12 OSOB |  |  |
| Počet osobohodin celkem | 72 osobohodin/lokalita |  |  |
| Místo školení | HK, Brno, OV |  |  |
| Obsah kurzu | Část 1. : Sebeanalýza   * na základě hloubkové analýzy pochopit principy, na kterých stojí váš současný leadership styl * zjistit, jak vypadá vaše vlastní účinná strategie a jak ji využít v praxi * poznat svoje silné a slabé stránky, které definují váš leadership styl. * zanalyzovat, které slabé stránky vás nejvíce brzdí a jak je můžete díky týmové spolupráci kompenzovat. * pochopíte své potřeby, hodnoty, emoce, pocity a strachy a jejich vliv na vaše výsledky a kvalitu vašich vztahů. * najdete svou vlastní strategii a naučít se ji využívat k vedení a motivaci lidí na dálku i v kanceláři.   Část 2. Pochopit svůj tým   * využití analytických nástrojů pro práci se svým týmem. (Následné změření na: stupeň vaší týmové kultury, týmové talenty – silné a slabé stránky, aktuální a očekávané týmové hodnoty, týmové limity.) * Najít vlastní model, jak se svým týmem pracovat, aby byli jeho členové ochotni navzájem vyvažovat své silné a slabé stránky. * Pochopit více potřeby, hodnoty a motivace svého týmu a nahlédnete detailně do emocí a strachů, které každodenně ve vašem týmu rozhodují o úspěchu. * Najít účinnou strategii svého týmu. Účastník musí mít detailní představu o tom, , jak ji uvést do praxe.   Část 3. Praxe a nastavení konkrétních kroků   * naučíte se v praxi motivovat svůj tým ke změně a zvýšit jeho angažovanost. * Naučit se začít uplatňovat svůj vliv v týmu prostřednictvím vlastního autentického stylu řízení při práci v kanceláři nebo na dálku. * pomocí nových dovedností naučit se zvládat různé typy emočně náročných situací v týmu. * zjistíte, na čem stojí ve vašem týmu respekt a důvěra a jak je můžete prohlubovat. |  |  |

**Minimální technické podmínky pro obsah kurzu: Prezentační dovednosti (místo kurzu-všechny lokality) jsou:**

* **školící místnost s vybavením - PC, flip ch.**
* **dodavatel disponuje platformou pro online vzdělávání (např. LMC aj.)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Parametr** | **Technická podmínka** | **Splnění** | **Hodnota** |
| rozsah hodin (60 min) jednoho školícího dne | 1-8 vyučovacích hodin |  |  |
| Závěrečná zkouška | Ano |  |  |
| Počet osob v kurzu | 1-12 osob |  |  |
| Celkový Počet proškolených osob v kurzu | 12 OSOB |  |  |
| Počet osobohodin celkem | 72/ osobohodin/na 1 lokalitu |  |  |
| Místo školení | všechny lokality, max.6 |  |  |
| Obsah kurzu | Základní rozsah   * formy prezentace * já jako prezentátor – osobnost, styly, vlivy * definování zakázky – interně (pro interního trenéra x jeho klient) * posluchač – očekávání, sladění – kdo je „můj“ klient? * parazitní slova * neverbální komunikace * správný postoj * oční kontakt * práce s trémou, strachem. * práce s nesouhlasem, rušivým vlivem… * tvorba svojí prezentace a praktické vyzkoušení se zpětnou vazbou pro každého účastníka   Poznámka:   * vše provázat s prostředím CC a zákaznické péče * využití kamery pro následný rozbor pro každého účastníka a ZV * zaměřit a připravit školení na více úrovní – tj.   1. já jako prezentátor pro interního klienta – např. interní trénik x školení účastníci – nově příchozí i stávající zaměstnanci   2. já jako prezentátor pro vedení   3. já jako prezentátor - leader |  |  |
|  |

**Minimální technické podmínky pro obsah kurzu: Kreativní metody v řízení týmů (místo kurzu Brno, hk, ov) jsou:**

* **školící místnost s vybavením - PC, flip ch.**
* **dodavatel disponuje platformou pro online vzdělávání (např. LMC aj.)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Parametr** | **Technická podmínka** | **Splnění** | **Hodnota** |
| rozsah hodin (60 min) jednoho školícího dne | 1-8 vyučovacích hodin |  |  |
| Závěrečná zkouška | Ano |  |  |
| Počet osob v kurzu | 1-12 osob |  |  |
| Celkový Počet proškolených osob v kurzu | 12 OSOB |  |  |
| Počet osobohodin celkem | 72 osobohodin/1 lokalita |  |  |
| Místo školení | Brno, HK, OV |  |  |
| Obsah kurzu | * Pojmenovat vlastní kreativní síly * Jak je rozvíjet v každodenní praxi * Jak proměnit stres do tvořivého tlaku * Využívání tvořivých sil ke změně stereotypů * Jak připravit tvořivé klima * Jak podpořit kreativitu kolegů dříve než ji zkritizuji * Leadership jinak než ho znáte * Kde vyhledávat situace podněcující tvořivost * Jak zorganizovat čas, aby vznikl prostor pro kreativitu * Kreativní metody řešení problémových otázek * Brainstorming, Brainwriting, Synektika, De Bonova metoda * Další moderní kreativní metody * Efektivní využití těchto metod * Jak psát kreativní texty? * Directmail, jak na něj? * Tiskové zprávy pracující za vás |  |  |
|  |

**Minimální technické podmínky pro obsah kurzu: Strategické myšlení, plánování, rozhodování a řízení (místo kurzu Brno, hk, ov) jsou:**

* **školící místnost s vybavením - PC, flip ch.**
* **dodavatel disponuje platformou pro online vzdělávání (např. LMC aj.)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Parametr** | **Technická podmínka** | **Splnění** | **Hodnota** |
| rozsah hodin (60 min) jednoho školícího dne | 1-8 vyučovacích hodin |  |  |
| Závěrečná zkouška | Ano |  |  |
| Počet osob v kurzu | 1-12 osob |  |  |
| Celkový Počet proškolených osob v kurzu | 8 OSOB |  |  |
| Počet osobohodin celkem | 48 osobohodin/ na 1 lokalitu |  |  |
| Místo školení | Brno, HK, OV |  |  |
| Obsah kurzu | Blok č. 1. Efektivní plánování pro úspěšné rozhodování   * Jak na to - mise, vize, cíle, plán aneb od snů k cílům a od cílů k realizaci * Co chci změnit, co můžu změnit a čím začít * Můj plán zítřka a moje vize 2020   Blok č. 2. Strategické myšlení k lepšímu řízenÍ   * Pojmenování, konkrétní kroky k tvorbě strategie – stanovení struktury strategie * Strategie udržitelného rozvoje * Co musím řídit, kdy to musím řídit, jak často to musím řídit a proč * Co se stane, když to budu řídit a co se stane, když to nebudu řídit   Blok č. 3. Závěrečné uzavření, zhodnocení, ZV pro účastníky   * písemné ověření získaných znalostí či praktické ověření nabytých dovedností |  |  |

**Minimální technické podmínky pro obsah kurzu: MAnagement řízení změn (místo kurzu Brno, hk, ov) jsou:**

* **školící místnost s vybavením - PC, flip ch.**
* **dodavatel disponuje platformou pro online vzdělávání (např. LMC aj.)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Technická podmínka** | **Splnění** | **Hodnota** |
| rozsah hodin (60 min) jednoho školícího dne | 1-8 vyučovacích hodin |  |  |
| Závěrečná zkouška | Ano |  |  |
| Počet osob v kurzu | 1-12 osob |  |  |
| Celkový Počet proškolených osob v kurzu | 12 OSOB |  |  |
| Počet osobohodin celkem | 72 osobohodin/ na 1 lokalitu |  |  |
| Místo školení | Brno, HK, OV |  |  |
| Obsah kurzu | * co je řízení změn * Proč je řízení změn důležité * Co je předmětem řízení změn * Analýza změny * návrh změny * sponzor změny – kdo, zodpovědnosti, nástroje * agenti změny – kdo, zodpovědnosti, nástroje * advokáti změny – kdo, zodpovědnosti, nástroje * objekt změny – kdo, zodpovědnosti, nástroje * Tvorba komunikačního plánu změny * předimplementační fáze – co zahrnuje, proč je důležitá, co má být cílem * implementační fáze – co zahrnuje, proč je důležitá, co má být cílem * Co je výsledkem řízení změn |  |  |
|  |

**Minimální technické podmínky pro obsah kurzu: Ekonomika podniku, finanční řízení podniku I. jsou:**

* **školící místnost s vybavením - PC, flip ch.**
* **dodavatel disponuje platformou pro online vzdělávání (např. LMC aj.)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Parametr** | **Technická podmínka** | **Splnění** | **Hodnota** |
| rozsah hodin (60 min) jednoho školícího dne | 1-8 vyučovacích hodin |  |  |
| Závěrečná zkouška | Ano |  |  |
| Počet osob v kurzu | 1-12 osob |  |  |
| Celkový Počet proškolených osob v kurzu | 8 OSOB |  |  |
| Počet osobohodin celkem | 48 osobohodin/1 lokalita |  |  |
| Místo školení | Brno, HK, OV |  |  |
| Obsah kurzu | * Finanční řízení v souvislostech * firemní strategie, hodnotové řízení podniku * základní pojmy v oblasti podnikových financí * řízení finančních procesů * Finanční výkazy (výsledovka, rozvaha, cash flow) * rozbor výkazů * oceňování, rezervy, závěrky, časové rozlišení - práce s finančními výkazy * platební schopnost, ukazatele cash flow, řízení likvidity * rozbor základních finančních ukazatelů * ukazatelé efektivity * ukazatelé rentability * ukazatelé produktivity |  |  |
|  |

**Minimální technické podmínky pro obsah kurzu: Ekonomika podniku, finanční řízení podniku II. jsou:**

* **školící místnost s vybavením - PC, flip ch.**
* **dodavatel disponuje platformou pro online vzdělávání (např. LMC aj.)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Parametr** | **Technická podmínka** | **Splnění** | **Hodnota** |
| rozsah hodin (60 min) jednoho školícího dne | 1-8 vyučovacích hodin |  |  |
| Závěrečná zkouška | Ano |  |  |
| Počet osob v kurzu | 1-12 osob |  |  |
| Celkový Počet proškolených osob v kurzu | 8 OSOB |  |  |
| Počet osobohodin celkem | 48 osobohodin/1 lokalita |  |  |
| Místo školení | Brno, HK, OV |  |  |
| Obsah kurzu | * manažerská analýza výkonnosti podniku * manažerská analýza finanční pozice podniku * finanční strategie podniku, finanční controlling * příklady z oblasti sestavování finančních analýz a jejich interpretace pro nefinanční manažery * Týmová práce * řešení případové studie v týmu * sestavení business case * sestavení finančního plánu na jeden rok a průmět výsledků kalkulace do výsledovky a rozvahy |  |  |
|  |

Já (my) níže podepsaný (í) …………………………………………………………… čestně prohlašuji (eme), že dodavatel ……………………………………………………… v případě jeho výběru zadavatelem v předmětné veřejné zakázce budou kurzy probíhat v rozsahu přesně dle technických podmínek v jeho nabídce.

V ................................................, dne ...............................................

..................................................................................

Jméno, příjmení a podpis oprávněné osoby dodavatele