



## PLÁN REALIZACE ODBORNÉ PRAXE

I. Uchazeč o zaměstnání		ABSOLVENT	
Jméno a příjmení:	XXXX		
Datum narození:	XXXX		
Zdravotní stav dobrý: /zaškrtněte/		ANO	NE
Omezení /vypište/:		x	
V evidenci ÚP ČR od:			
<b><u>Vzdělání:</u></b>			
Dokončené středoškolské vzdělání zakončené českou i americkou státní maturitou:			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• West Boca Raton High School, 2009</li> <li>• Německé zemské gymnasium se sídlem v Brně, Zertifikat Deutsch 2008</li> </ul>			
<b><u>Znalosti a dovednosti:</u></b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sales &amp; Marketing</li> <li>• Propagace</li> <li>• Team leader</li> <li>• Obchodní zástupce</li> </ul>			

### Pracovní zkušenosti:

- Manažerka showroomu :  
Projektové řízení, propagace a publicita, vybudování silného zázemí na českém a slovenském trhu, komunikace s centrály značek, řízení chodu showroomu, jednání s klienty a vyřizování objednávek.

- Zahraniční hudební management:  
Zastupování klienta na českém trhu, komunikace s divadly, rádií, médii, vokální poradenství

- Letuška Gulf Air, a.s.  
Zajištění bezpečnosti cestujících po dobu letu, komunikace, řešení konfliktů, zvládnání zátěžových situací

Absolvent se účastnil před nástupem na odbornou praxi v rámci aktivit projektu:

Rozsah

Druh

a) Poradenství

4 hod.

Výběr

4 hod.

Ind. poradenství

8 hod.

Skupinové por.

32 hod.

Motivační kurz

b) Rekvalifikace

## II. ZAMĚSTNAVATEL

Název organizace: TDO Services s.r.o.

Adresa pracoviště:

Praha 11 - Chodov, Machkova 1642/2,

PSČ 149 00

Vedoucí pracoviště: XXXX

Kontakt na vedoucího pracoviště: XXXX

Zaměstnanec pověřený vedením

odborné praxe – **MENTOR**

### III. ODBORNÁ PRAXE

Název pracovní pozice absolventa:

Sales Projektový koordinátor/ obchodní zástupce

Místo výkonu odborné praxe:

Praha

Smluvený rozsah odborné praxe:

1. ledna 2019 – 31. prosince 2019

Kvalifikační požadavky na absolventa:

Vzdělání :

- Maturita
- Jazykové znalosti: jeden světový jazyk na úrovni B2

#### KONKRETIZUJTE STANOVENÍ CÍLŮ ODBORNÉ PRAXE A ZPŮSOB JEJICH DOSAŽENÍ:

#### PRŮBĚŽNÉ CÍLE:

##### Zadání konkrétních úkolů činnosti

*/v případě potřeby doplňte řádky nebo doložte přílohou/*

- Seznámení se s provozními systémy firmy
- Osvojení si základní orientace v oboru klienta
- Rychlé zaučení činnosti na recepci
- Obsluha zákaznického telefonu
- Znalost zákaznického databázového systému DZ
- Znalost rezervačního systému RS
- Spolupráce s administrátorem firemního webu a kolegy
- Revize a aktualizace kontaktů na klíčové firemní partnery v regionu
- Seznámení se s webem Fyziopedia.org

*(např. orientace ve firmě, seznámení s provozem, seznámení s BOZP, konkrétní činnosti jednotlivých pracovních pozic)*

**STRATEGICKÉ CÍLE:**

/v případě potřeby doplňte řádky nebo doložte přílohou/

- Návrh nových obchodních produktů pro rezidentní a korporátní zákazníky klienta
- Navázání nových kontaktů s potenciálními korporátními zákazníky klienta
- Příprava, obhajoba a řízení rozvojových projektů v oblasti korporátních a rezidentních zákazníků na českém trhu
- Návrh koncepce rozšíření obchodních styků se zahraničními zákazníky

(např. zvýšení kvalifikace, **osvojení si odborných kompetencí daného oboru** a nové praktické dovednosti, získání vědomostí)

**VÝSTUPY ODBORNÉ PRAXE:**

/doložte přílohou/

<b>Název přílohy:</b>	<b>Datum vydání přílohy:</b>
<b>Příloha č. 2</b> Průběžné hodnocení absolventa	Měsíčně vždy do 10 následujícího měsíce
<b>Příloha č. 3</b> Závěrečné hodnocení absolventa	Do 10.1.2020
<b>Příloha č. 4</b> Osvědčení o absolvování odborné praxe	Do 10.1.2020
<b>Příloha č. 5</b> Reference pro budoucího zaměstnavatele	Do 10.1.2020

## HARMONOGRAM ODBORNÉ PRAXE

Měsíc/Datum	Aktivita	Rozsah	Zapojení Mentora
01/2019 - 02/2019	Adaptace na firemní procesy, uživatelské ovládání firemních aplikací DZ a RS. Práce na recepci	40 hod./týden	
03/2019 - 04/2018	Aktualizace portfolia korporátních zákazníků, navázání kontaktů, osobní jednání s managementy firem, návrh rozvojových obchodních projektů	40 hod./týden	
4/2019 - 12/2019	Rutinní obchodní činnost, jednání s partnery, získávání sponzorských darů, upevňování tržní pozice klienta, vytváření projektů a reklamních akcí	40 hod. týden	
	<i>Schválil:</i>		

\* V případě, že si zaměstnavatel účastníka neponechá v pracovním poměru po skončení odborné praxe, poskytne zaměstnavatel „Reference pro budoucího zaměstnavatele“, a to ve volné formě.