DODATEK Č. 1
KE SMLOUVĚ O POSKYTOVÁNÍ SLUŽEB

s poukazem na zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, v platném znění (dále jen „občanský zákoník“), uzavřený níže uvedeného dne, měsíce a roku mezi následujícími smluvními stranami

(dále jako „**Dodatek č. 1**“):

Středisko společných činností AV ČR, v. v. i.
Národní 1009/3, 110 00 Praha 1
IČO: 60457856
DIČ: CZ 60457856
zastoupená Ing. Tomášem Wenclem, MBA, ředitelem
zapsaná v rejstříku veřejných výzkumných institucí vedeném Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy

(dále jen „Objednatel“)

a

Facilita CZ, s.r.o.
Dukelských hrdinů 407/26, 170 00 Praha 7
zastoupená [redacted], jednatelem společnosti
IČO: 24768022
DIČ: CZ24768022
zapsaná v OR vedeném Městským soudem v Praze, spisová značka C172698
č.ú: 2000311780/2010
neplátce DPH

(dále jen „Poskytovatel“)

(dále také jen „***Smluvní strana***“, společně jen „***Smluvní strany***“)

I.

1. Smluvní strany uzavřely dne 12. 2. 2019 smlouvu o poskytování služeb, jejímž předmětem je zajištění a provádění vzdělávání v oblasti měkkých a manažerských dovedností pro zaměstnance objednatele (dále jen Smlouva).

2. Z důvodu změny vzdělávacích potřeb Objednatele uzavřely smluvní strany následující Dodatek č. 1 ke Smlouvě. (dále jen Dodatek č. 1).

Mění se:

Příloha č 1

a

Příloha č. 2

Původní stav:

Téma	Rozsah ve dnech	Počet skupin	Celkem dnů
Moderování diskusí	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Rozhovory s podřízenými	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Prezentační dovednosti pro pokročilé	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Vyjednávání	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Time management, delegování	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Lektorské dovednosti	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Nespecifikované soft téma	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Mystery shopping - knihkupectví	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Prodejní dovednosti pro knihkupce	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Celkem			[redacted]

Nový stav:

Téma	Rozsah ve dnech	Počet skupin	Celkem dnů
Moderování diskusí	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Rozhovory s podřízenými	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Prezentační dovednosti pro pokročilé	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Vyjednávání	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Řešení konfliktů	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Lektorské dovednosti	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Nespecifikované soft téma	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Mystery shopping - knihkupectví	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Prodejní dovednosti pro knihkupce	[redacted]	[redacted]	[redacted]
Celkem			[redacted]

Součástí tohoto dodatku č. 1 bude nová podoba přílohy č. 1 a č. 2.

II.

1. Tento Dodatek podléhá zveřejnění v registru smluv. Smluvní strany se vzájemně dohodly, že k zajištění uveřejnění Dodatku společně se Smlouvou prostřednictvím registru smluv v souladu se zákonem č. 340/2015 Sb., o zvláštních podmínkách účinnosti některých smluv, uveřejňování těchto smluv a registru smluv, v platném znění (zákon o registru smluv) se tímto zavazuje objednatel.

2. Tento Dodatek č. 1 nabývá platnosti dnem jeho uzavření a účinnosti dnem uveřejnění v registru.

3. Ostatní články, a veškerá práva a povinnosti z nich pro smluvní strany vyplývající, vedené ve Smlouvě zůstávají nadále beze změny.

V Praze dne 22.5.2019

Za objednatele

.....
[redacted]

V Praze dne 4.6.2019

Za poskytovatele

.....
Ing. Tomáš Wencel, MBA

Příloha 1 – Specifikace zakázky

1. Moderování diskusí – jednodenní kurz

- Absolvent kurzu si osvojí techniky facilitace jako prostředku pro dosažení žádoucího cíle v pracovní skupině, seznámí se s nástroji, které umožní stanovit účel porady a její specifické cíle, připravit, strukturovat a vést poradu tak, aby nedocházelo ke ztrátě času, jasně prezentovat své nápady, podporovat a řídit aktivitu všech účastníků porady.

2. Rozhovory s podřízenými – jednodenní kurz

- Absolventi kurzu budou schopni se připravit na různé typy rozhovorů, vést základní typy manažerských rozhovorů, uplatnit strategii pozitivního řízení a vhodně reagovat na různé typy chování svých podřízených. Půjde zejména o hodnoticí rozhovory, vytýkací a propouštěcí rozhovory, motivační rozhovory, poskytování zpětné vazby.

3. Prezentační dovednosti – pokročilé – jednodenní kurz

- Absolvent kurzu zdokonalí své prezentační dovednosti. Bude sebevědomě zvládat i prezentačně náročnější téma/situace. Díky tréninku a osvojením si konkrétních dovedností bude prezentovat přirozeněji a s větším tahem na branku.

4. Vyjednávání – jednodenní kurz

- Po absolvování kurzu budou účastníci schopni zvolit optimální strategii interního vyjednávání, přizpůsobit se situaci v průběhu vyjednávání a použít metody vedoucí ke spolehlivé dohodě dle situace a kontextu. Nejedná se tedy o obchodní vyjednávání, ale spíše o interní vyjednávání s kolegy, nadřízenými, zástupci spolupracujících institucí v rámci AV ČR.

5. Řešení konfliktů – jednodenní kurz

- Absolvent kurzu si uvědomuje komunikační zákonitosti a jejich využití pro prevenci konfliktu, zvládá vhodné cesty řešení konfliktů, umí nalézt způsoby zvládání obtížných situací v komunikaci.

6. Lektorské dovednosti pro interní lektory – dvoudenní kurz

- Absolvent kurzu pozná specifika vzdělávání dospělých, uvědomí si význam vlastního image a profesionálního vystupování při vzdělávání druhých, seznámí se se strukturou vzdělávacího procesu, naučí se připravit vzdělávací program vzhledem k vytyčeným cílům a bude realizovat krátký vzdělávací program.

7. Nespecifikované téma oblast soft skills

- Témata budou upřesněna až po realizaci development center koncem roku 2018. Půjde o 1 až 3 témata jednodenních kurzů z oblasti měkkých dovedností. Může jít např. o time management (bez delegování), konflikty, komunikace, vedení porad apod.

8. Mystery shopping – před školením prodejních dovedností pro knihkupce

- Cílem je zmapovat vzdělávací potřeby knihkupců přímo v prostředí knihkupectví z pozice fiktivního klienta, analyzovat styl komunikace knihkupců, profesionality, úroveň jednání se zákazníky v běžném prodejním režimu.
- Půjde o šetření v pěti provozovnách zadavatele. Výstupem bude písemná zpráva a návrh školení.

9. Prodejní dovednosti pro knihkupce – sedm dní

- Absolvent kurzu bude schopen profesionálně komunikovat se zákazníkem, zvládne komunikaci s různými typy klientů, naučí se navázat efektivní vztah se zákazníkem hned o začátku, naučí se aktivně naslouchat a klást dotazy tak, aby dokázal zákazníkovi dobře poradit, dokáže zvládat námitky, konfliktní situace, manipulaci. Obsah kurzu bude upřesněn na základě výstupní zprávy z mystery shoppingu.

Příloha č. 2 - Nabídková cena

Výběr dodavatele vzdělávání v manažerských a měkkých dovednostech

Téma	Rozsah ve dnech	Počet skupin	Celkem dnů	Nabídková cena za den	Nabídková cena celkem
Moderování diskusí	[redacted]				
Rozhovory s podřízenými					
Prezentační dovednosti pro pokročilé					
Vyjednávání					
Řešení konfliktů					
Lektorské dovednosti					
Nespecifikované soft téma					
Mystery shopping - knihkupectví					
Prodejní dovednosti pro knihkupce					
Celkem	[redacted]	[redacted]	[redacted]		**278 000,00**