**PLÁN REALIZACE ODBORNÉ PRAXE**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. **Uchazeč o zaměstnání**
 | **ABSOLVENT** |  |
| Jméno a příjmení: | XXXXX | XXXXX |
| Datum narození: | XXXXX |
| Kontaktní adresa: | XXXXX |
| Telefon: | XXXXX |  |
| Zdravotní stav dobrý:/zaškrtněte/ | ANO | NE |
| Omezení /vypište/: |  |
|  |  |
| V evidenci ÚP ČR od: | XXXXX |
| Vzdělání: | ÚSO s maturitou |
| Znalosti a dovednosti: | Řidičský průkaz sk. B – aktivní řidič -znalost práce na PC |
|  |  |
| Pracovní zkušenosti: |  |  |
|  |  |  |
| Absolvent se účastnil před nástupem na odbornou praxi v rámci aktivit projektu: | rozsah | druh |
| 1. Poradenství
 | 5 hodin | skupinové |
|  | 2 hodiny | individuální |
| 1. Rekvalifikace
 | -- |  |
|  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **ZAMĚSTNAVATEL**
 |  |
| Název organizace: | Automechanika, a.s. |
| Adresa pracoviště: | Letecká 3753/2, Prostějov, PSČ 796 01 |
| Vedoucí pracoviště: | Ing. Jindřich Zdráhal |
| Kontakt na vedoucího pracoviště: | XXXXX |
|  |  |
| Zaměstnanec pověřený vedením odborné praxe – **MENTOR** |  |
| Jméno a příjmení: | XXXXX |
| Kontakt: | XXXXX |
| Pracovní pozice/Funkce Mentora | prodejce vozidel / technik autoservisu |
| Druh práce Mentora /rámec pracovní náplně/ | - komplexní péče o zákazníka v průběhu celého procesu prodeje- výkup a prodej ojetých vozů, efektivní uzavírání obchodů- administrace prodeje, zpracování výkupních, komisních a prodejních smluv- zpracování plných mocí a žádostí o změny evidence vozidel - oceňování vozidel- příprava automobilů před prodejem a jejich předání- vedení evidence o pohybu vozidel- zodpovědnost za program ŠKODA Plus- návrh ročního cíle ojetých vozů- řízení opravárenských prací, komunikace s mechaniky, kontrola provedených oprav- zpracování podkladových materiálů, přijímání objednávek k opravám, předání vozidla zákazníkovi |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **ODBORNÁ PRAXE**
 |  |
| Název pracovní pozice absolventa: | prodejce vozů |
| Místo výkonu odborné praxe: | Letecká 3753/2, Prostějov |
| Smluvený rozsah odborné praxe: | 8 měsíců, 40 hodin týdně |
| Kvalifikační požadavky na absolventa: | ÚSO s maturitou v oboru ekonomika podnikání, dopravní prostředky |
| Specifické požadavky na absolventa: | řidičský průkaz sk. B – aktivní řidič, znalost práce na PC |
| Druh práce - rámec pracovní náplně absolventa  | Komunikace se zákazníky, prezentace a prodej nových a ojetých vozů, administrace prodeje, odborné poradenství a komplexní péče o zákazníka v průběhu celého procesu prodeje |
|  |  |
|  | **KONKRETIZUJTE STANOVENÍ CÍLŮ ODBORNÉ PRAXE A ZPŮSOB JEJICH DOSAŽENÍ:**  |
| **PRŮBĚŽNÉ CÍLE:** |  |
| **Zadání konkrétních úkolů činnosti***/v případě potřeby doplňte řádky nebo doložte přílohou/* | Seznámení s firmou, jejím organizačním uspořádáním, s pracovními a provozními procesy uvnitř firmy, vnitropodnikovými předpisy a firemní dokumentací, příslušnou legislativou a normami. Proškolení v rámci BOZP, OŽP, PO, absolvování školení řidičů, odborného školení prodejců. Obeznámení s používaným informačním systémem firmy a dalšími specifickými aplikacemi. |
| **STRATEGICKÉ CÍLE:***/v případě potřeby doplňte řádky nebo doložte přílohou/* | Získání správných pracovních návyků a osvojení si odborných kompetencí daného oboru. Prohlubování kvalifikace na pozici prodejce vozů, nabytí praktických poznatků, rozvoj komunikačních, organizačních a technickoadministrativních dovedností vedoucích k bezchybnému průběhu prodeje, uspokojování zákaznických potřeb a především získávání nových zákazníků. |
| **VÝSTUPY ODBORNÉ PRAXE:**/doložte přílohou/ | **Název přílohy:** | **Datum vydání přílohy:** |
| **Příloha č. 2** Průběžné hodnocení absolventa  | 31.5.2019;30.6.2019;31.7.2019;31.8.2019;31.10.2019;31.12.2019 |
| **Příloha č. 3** Závěrečné hodnocení absolventa  | 31.12.2019 |
| **Příloha č. 4** Osvědčení o absolvování odborné praxe  | 31.12.2019 |
| **Příloha:** Reference pro budoucího zaměstnavatele\* | 31.12.2019 |

**HARMONOGRAM ODBORNÉ PRAXE**

*Harmonogram odborné praxe, tj. časový a obsahový rámec průběhu odborné praxe je vhodné předjednat a konzultovat mezi zaměstnancem KrP a KoP ÚP ČR, mentorem a absolventem již před nástupem absolventa na odbornou praxi, aby jeho rámec byl zřejmý již před podepsáním Dohody o vyhrazení společensky účelného pracovního místa a popřípadě Dohody o poskytnutí příspěvku na mentora. Podle aktuální situace a potřeby může být harmonogram doplňován nebo upravován.*

*/v případě potřeby doplňte řádky/*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Měsíc/Datum** | **Aktivita** | **Rozsah** | **Zapojení Mentora** |
| **4/2019****5/2019****6/2019****7/2019****8/2019****9/2019****10/2019****11/2019** | Představení vedení společnosti, seznámení s předpisy BOZP, OŽP, PO, vstupní školení zaměstnance. Obeznámení s pracovištěm. Seznámení s organizační strukturou společnosti, základní orientace ve firmě a zaměstnaneckých vztazích, bližší seznámení s prostředím autosalonu, představení jednotlivých pracovišť a zaměstnanců. Absolvování školení řidičů.Seznámení s organizačními směrnicemi, předpisy a pokyny.Seznámení a základní orientace v nabízených službách a prodejním sortimentu.Zřízení přístupových práv do informačního systému, zaškolení a osvojení praktických dovedností při práci s tímto systémem a specifickými aplikacemi, portál ŠKODA AUTO, ELSA, DMS atd. Vedení evidence o pohybu vozidel. Sledování práce prodejců a postupné zapracovávání se na pozici prodejce ojetých vozidel.Zákaznický proces – seznámení s pravidly, postupy a standardy telefonického, emailového a především osobního kontaktu se zákazníkem na prodejním místě. Vedení a aktualizace databáze nabízených ojetých automobilů, prezentace vozů na webových stránkách a prodejní ploše.Postupné zapojování do komunikace se zákazníky.Zapracovávání se na pozici prodejce ojetých vozů, přímý kontakt se zákazníkem. Seznámení s programem ŠKODA Plus, s pravidly měření kvality obsluhy ŠKODA Mystery Aktivity, práce s B2B portálem a ostatními internetovými servery, dražby vozů na aukčních serverech. Zpracování plných mocí a žádostí o změny v evidenci vozidel.Seznámení s procesy a administrativou při výkupu ojetých automobilů, jednotlivé formy výkupu, příjem ojetých vozidel – prohlídka, zjištění technického stavu včetně vyčíslení případných nákladů na opravu, sestavení protokolu a oceňování vozidel, vypracování smluv.Každodenní komunikace se zákazníky a získávání nových zákazníků.Výkon práce prodejce ojetých vozidel, přímý kontakt se zákazníky. Seznámení s procesy a administrativou při prodeji ojetých vozidel. Předprodejní příprava vozu, zajištění potřebných oprav, aktivní prezentace vozů, testovací jízdy, vyhotovení prodejní smlouvy, nabízení doplňkových služeb, zajištění přeregistrace vozidla.Zapracovávání se na pozici prodejce nových vozů, sledování práce prodejců, seznámení se s produkcí ŠKODA AUTO, a.s., jednotlivými modely, s metodami zpracování cenové nabídky, s možnostmi financování, pojištění a postupné zapojování do komunikace se zákazníky. Příjem nových vozů od dodavatele včetně fyzické kontroly a kontroly souladu s objednávkou, zajištění předprodejního servisu, prezentace nového vozu, předváděcí jízdy.Vyhotovení prodejních smluv, smluv o financování (leasing), předávání vozu zákazníkovi včetně obchodního poradenství. Práce s Ovexem a B2B portálem, objednávání vozů u dodavatele. Vedení a aktualizace databáze zákazníků, absolvování odborných školení a sledování novinek v oboru. Aktivní vyhledávání zákazníků a každodenní přímý kontakt se zákazníkem | **40hodin týdně****40hodin týdně****40hodin týdně****40hodin týdně****40hodin týdně****40hodin týdně****40hodin týdně****40hodin týdně** | **10hodin týdně****10hodin týdně****5hodin týdně****5hodin týdně** |

*\* 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.*

*Schválil(a):.Marta Kaštilová..............................................dne....27.3.2019.......................*

*(jméno, příjmení, podpis)*