

# ZÁRUKY PRO MLADÉ VE ZLÍNSKÉM KRAJI

CZ.03.1.48/0.0/0.0/15\_004/0000011

## PLÁN REALIZACE ODBORNÉ PRAXE

• Uchazeč o zaměstnání	ABSOLVENT	
Jméno a příjmení:	XXXX	
Datum narození:	XXXX	
Kontaktní adresa:	XXXX	
Telefon:	XXXX	
Zdravotní stav dobrý: /zaškrtněte/	XXXX	XXXX
Omezení /vypište/:		
V evidenci ÚP ČR od:	XXXX	
Vzdělání:	XXXX	
Znalosti a dovednosti:	XXXX	
Pracovní zkušenosti:		
Absolvent se účastnil před nástupem na odbornou praxi v rámci aktivit projektu:	rozsah	druh
• Poradenství	3x1 hodina	Úvod do poradenských aktivit, tvorba životopisu, individuální poradenství
	8 hodin	Motivační klub
• Rekvalifikace		

• ZAMĚSTNAVATEL	
Název organizace:	Bc. Eva Karešová (OSVČ)
Adresa pracoviště:	XXXX
Vedoucí pracoviště:	Eva Karešová
Kontakt na vedoucího pracoviště:	XXXX
Zaměstnanec pověřený vedením odborné praxe – <b>MENTOR</b>	
Jméno a příjmení:	Eva Karešová
Kontakt:	XXXX
Pracovní pozice/Funkce Mentora	Ředitelka, majitelka
Druh práce Mentora /rámec pracovní náplně/	Obchodní činnost
• <b>ODBORNÁ PRAXE</b>	

Název pracovní pozice absolventa:	<b>Vedoucí obchodního oddělení</b>	
Místo výkonu odborné praxe:	XXXX	
Smluvený rozsah odborné praxe:	1.3.2017 – 28.2.2018 40 hodin / týdně	
Kvalifikační požadavky na absolventa:	VŠ - ekonomického zaměření (Řízení a ekonomika podniku)	
Specifické požadavky na absolventa:	Znalosti: Pc, účetní program Pohoda, Word, Excel. Angličtina – středně pokročilý	
Druh práce - rámec pracovní náplně absolventa	Komunikace a podpora stávajících zákazníků, vyhledávání nových zákazníků, řízení obchodní strategie	
	<b>KONKRETIZUJTE STANOVENÍ CÍLŮ ODBORNÉ PRAXE A ZPŮSOB JEJICH DOSAŽENÍ:</b>	
<b>PRŮBĚŽNÉ CÍLE:</b>		
<b>Zadání konkrétních úkolů činnosti</b> <i>/v případě potřeby doplňte řádky nebo doložte přílohou/</i>	seznámení s procesy ve firmě, kontakt se stávajícími zákazníky, vyhledávání nových zákazníků, dohled nad procesem objednávek	
<b>STRATEGICKÉ CÍLE:</b> <i>/v případě potřeby doplňte řádky nebo doložte přílohou/</i>	zlepšení komunikace se zákazníky při procesu objednávek, dohled nad spokojeností zákazníků, vyhledávání nových příležitostí, vytvoření strategie při vstupu na nový trh	
<b>VÝSTUPY ODBORNÉ PRAXE:</b> <i>/doložte přílohou/</i>	<b>Název přílohy:</b>	<b>Datum vydání přílohy:</b>
	<b>Příloha č. 2</b> Průběžné hodnocení absolventa	Měsíčně (nejpozději do konce následujícího měsíce)
	<b>Příloha č. 3</b> Závěrečné hodnocení absolventa	Se závěrečným vyúčtováním
	<b>Příloha č. 4</b> Osvědčení o absolvování odborné praxe	Na konci odborné praxe (po 12 měsících)
	<b>Příloha:</b> Reference pro budoucího zaměstnavatele*	Na konci odborné praxe (po 12 měsících)

## 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
Březen 2017	Seznámení s organizační strukturou firmy a organizačním řádem, instruktáž BOZP a PO, Seznámení se strategií firmy, její zaměření na segmenty a zákazníky. Pochopení procesů ve firmě.	Celý měsíc	
Duben 2017	Seznámení se strategií firmy, její zaměření na segmenty a zákazníky. Pochopení procesů ve firmě.	Celý měsíc	
Květen 2017	Komunikace se stávajícími zákazníky, vyřizování nových objednávek	Celý měsíc	
Červen 2017	Komunikace se stávajícími zákazníky, vyřizování nových objednávek	Celý měsíc	
Červenec 2017	Příprava strategie při vyhledávání nových zákazníků, průzkum trhu, analýza konkurence.	Celý měsíc	
Srpen 2017	Vyhledávání nových zákazníků a vyřizování jejich objednávek, zpětná kontrola spokojeností zákazníků.	Celý měsíc	
Září 2017	Vyhledávání nových zákazníků a vyřizování jejich objednávek. Zavedení věrnostního programu.	Celý měsíc	
Říjen 2017	Vyhledávání nových zákazníků a vyřizování jejich objednávek. Prezentace nových výrobků.	Celý měsíc	
Listopad 2017	Vyhledávání nových zákazníků a vyřizování jejich objednávek. Sběr informací ohledně nových výrobků.	Celý měsíc	
Prosinec 2017	Příprava strategie pro vstup na nový trh, průzkum trhu.	Celý měsíc	
Leden 2018	Příprava strategie pro vstup na nový, analýza konkurence.	Celý měsíc	
Únor 2018	Příprava strategie pro vstup na nový trh, výběr vhodných výrobků pro daný trh.	Celý měsíc	

*\* 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): ..... dne.....  
(jméno, příjmení, podpis)