



ZÁRUKY PRO MLADÉ VE ZLÍNSKÉM KRAJI

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

PLÁN REALIZACE ODBORNÉ PRAXE

I. Uchazeč o zaměstnání		ABSOLVENT	
Jméno a příjmení:	XXX		
Datum narození:	XXX		
Kontaktní adresa:	XXX		
Telefon:	XXX		
Zdravotní stav dobrý: /zaškrtněte/ Omezení /vypište/:		ANO	NE
			NE
V evidenci ÚP ČR od:	XXX		
Vzdělání:	XXX		
Znalosti a dovednosti:	XXX		
Pracovní zkušenosti:	XXX		
Absolvent se účastnil před nástupem na odbornou praxi v rámci aktivit projektu:		rozsah	druh
a) Poradenství		11h	IP+SP
b) Rekvalifikace			

II. ZAMĚSTNAVATEL

Název organizace:	IMCoPharma a.s.
Adresa pracoviště:	Budovatelská 1178/35, 743 01 Bílovec
Vedoucí pracoviště:	XXX
Kontakt na vedoucího pracoviště:	XXX
Zaměstnanec pověřený vedením odborné praxe – MENTOR	
Jméno a příjmení:	XXX
Kontakt:	XXX
Pracovní pozice/Funkce Mentora	Obchodní ředitel
Druh práce Mentora /rámec pracovní náplně/	Vedení obchodního oddělení, řízení obchodních zakázek.

III. ODBORNÁ PRAXE

Název pracovní pozice absolventa:	Specialista obchodního oddělení
Místo výkonu odborné praxe:	Budovatelská 1178/35, 743 01 Bílovec
Smluvený rozsah odborné praxe:	40h/týden, 12M
Kvalifikační požadavky na absolventa:	VŠ vzdělání
Specifické požadavky na absolventa:	ČJ, AJ, RJ

Druh práce - rámec pracovní náplně absolventa

Každodenní telefonická a písemná komunikace v ruštině, rozvoj obchodních případů s našimi klíčovými i novými klienty, vedení obchodních případů a agend, sledování obchodních případů a plnění stanovených cílů v rámci projektů, práce v obchodním týmu, vyřizování objednávek, koordinace logistiky, koordinace plateb.

KONKRETIZUJTE STANOVENÍ CÍLŮ ODBORNÉ PRAXE A ZPŮSOB JEJICH DOSAŽENÍ:

PRŮBĚŽNÉ CÍLE:

1. Seznámení se s obchodní činností firmy a náplní pracovní pozice.
2. Seznámení se s obchodní strategií a způsobem vedení obchodních případů.
3. Nalezení nových klientů.
4. Samostatná práce – rozvoj stávajících zakázek a akvizice nových obchodních případů.

Zadání konkrétních úkolů činnosti

Orientace ve firmě, seznámení s provozem, seznámení s BOZP inzerát, každodenní telefonická a písemná komunikace v ruštině, rozvoj obchodních případů s našimi klíčovými i novými klienty, vedení obchodních případů a agend, sledování obchodních případů a plnění stanovených cílů v rámci projektů, práce v obchodním týmu, vyřizování objednávek, koordinace logistiky, koordinace plateb.

STRATEGICKÉ CÍLE:

Zvýšení kvalifikace a odborných kompetencí v oblasti obchodu. Získání povědomí o působnosti společnosti na zahraničních trzích. Udržování obchodních vztahů se stálými klienty a vytváření nových obchodních vztahů. Práce na obchodních zakázkách.

VÝSTUPY ODBORNÉ PRAXE:

/doložte přílohou/

Název přílohy:**Příloha č. 2** Průběžné
hodnocení absolventa**Příloha č. 3** Závěrečné
hodnocení absolventa**Příloha č. 4** Osvědčení o
absolvování odborné praxe**Příloha:** Reference pro
budoucího zaměstnavatele***Datum vydání přílohy:**měsíčně do konce
následujícího měsícePo ukončení odborné
praxePo ukončení odborné
praxePo ukončení odborné
praxe**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
06/2017	Orientace ve firmě, seznámení s pracovní pozicí, BOZP, zaškolení, seznámení se s organizační strukturou firmy a kolegy.	160hod/měsíc	
07/2017	Seznámení s konkrétními obchodními případy pod vedením mentora.	160hod/měsíc	
08/2017	Kontrola a aktualizace objednávek ve firemním systému.	160hod/měsíc	
09/2017	Práce na obchodních zakázkách a projektech pod vedením mentora, komunikace s nákupním oddělením.	160hod/měsíc	
10/2017	Spolupráce s účetním oddělením při koordinaci plateb.	160hod/měsíc	
11/2017	Pomoc při realizaci přeprav.	160hod/měsíc	
12/2017	Překlady obchodních smluv z ČJ do RJ, z ČR do AJ.	160hod/měsíc	
01/2018	Rozvoj obchodních případů s novými a stávající obchodními partnery.	160hod/měsíc	
02/2018	Spolupráce s nákupním oddělením při koordinaci logistiky.	160hod/měsíc	
03/2018	Udržování aktivní komunikace se stávajícími klienty.	160hod/měsíc	
04/2018	Akvizice nových obchodních případů.	160hod/měsíc	
05/2018	Účast na veletrzích a osobní schůzky s klienty	160hod/měsíc	

Tento projekt je financován z prostředků Evropského sociálního fondu prostřednictvím Operačního programu Zaměstnanost a ze státního rozpočtu České republiky.

v zemích SNS.

** 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)*