



příloha č.5 dohody č.:			KVA-MN-24/2023		POVEZ II (CZ.03.1.52/0.0/0.0/15_021/0000 053)		Vzdělávací zařízení:	Martin Jileček	
Plán výuky							Jména lektorů:	xxx	
Zaměstnavatel:			PAPE - kancelářské potřeby s.r.o.			IČO:	26378523		
Název vzdělávací aktivity:			Obchodní dovednosti 2,3,4,5			skupina			Místo výuky: PAPE - kancelářské potřeby s.r.o. K Panelárně 115 360 01 Otovice
PČ	Datum	Počet vyučovacích hodin	Od - do	probíraná témata					
1	30.03.2023	7	09:00 - 17:00	Osvěžení obchodních dovedností 1 - principy úspěšného prodeje, typologie zákazníků, proces prodeje a techniky v jednotlivých krocích prodeje, nácviky obchodních jednání. (přestávka 12:00 - 13:00)					
2	31.03.2023	7	09:00 - 17:00	Osvěžení obchodních dovedností 1 - principy úspěšného prodeje, typologie zákazníků, proces prodeje a techniky v jednotlivých krocích prodeje, nácviky obchodních jednání. (přestávka 12:00 - 13:00)					
3	27.04.2023	7	09:00 - 17:00	Time management 4. generace, paradigmata chování, 7 návyků efektivních lidí, proaktivita, osobní vize, stanovování priorit - lkův princip, jednání ve stylu výhra - výhra, naslouchání, ostření pily - metody obnovy sil. (přestávka 12:00 - 13:00)					
4	28.04.2023	7	09:00 - 17:00	Time management 4. generace, paradigmata chování, 7 návyků efektivních lidí, proaktivita, osobní vize, stanovování priorit - lkův princip, jednání ve stylu výhra - výhra, naslouchání, ostření pily - metody obnovy sil. (přestávka 12:00 - 13:00)					
5	07.09.2023	7	09:00 - 17:00	Efektivní komunikace, 7 elementů kvalitní interpersonální komunikace - model včelího plástu, komunikační dovednosti v praxi - vyjadřování se, dotazování se, aktivní naslouchání (nácvik - zpětná vazba - zevšeobecnění - přenos do praxe), Thomas - Kilmann - 5 přístupů k řešení konfliktní situace, Asertivita + asertivní chování - nácvik asertivních reakcí, parciální vyjednávání, manipulativní techniky vyjednávání (přestávka 12:00 - 13:00)					
6	08.09.2023	7	09:00 - 17:00	Efektivní komunikace, 7 elementů kvalitní interpersonální komunikace - model včelího plástu, komunikační dovednosti v praxi - vyjadřování se, dotazování se, aktivní naslouchání (nácvik - zpětná vazba - zevšeobecnění - přenos do praxe), Thomas - Kilmann - 5 přístupů k řešení konfliktní situace, Asertivita + asertivní chování - nácvik asertivních reakcí, parciální vyjednávání, manipulativní techniky vyjednávání (přestávka 12:00 - 13:00)					
7	21.09.2023	7	09:00 - 17:00	key accout management - změny v nákupním chování firemních zákazníků, kompetence profesí ve firemním nákupu, procesy firemního nákupu, komoditní rozhodování při firemním nákupu, výběrová řízení, poptávky, e-aukce, možnosti OZ legálního ovlivnění výběrových řízení, vyjednávání s firemním nákupem. (přestávka 12:00 - 13:00)					
8	22.09.2023	6	09:00 - 16:00	key accout management - změny v nákupním chování firemních zákazníků, kompetence profesí ve firemním nákupu, procesy firemního nákupu, komoditní rozhodování při firemním nákupu, výběrová řízení, poptávky, e-aukce, možnosti OZ legálního ovlivnění výběrových řízení, vyjednávání s firemním nákupem. (přestávka 12:00 - 13:00)					
9	22.09.2023	1	16:00 - 17:00	Závěrečná zkouška					
10									

PČ	Datum	Počet vyučovacích hodin	Od - do	probíraná témata
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				

PČ	Datum	Počet vyučovacích hodin	Od - do	probíraná témata
25				
26				
27				
28				
29				
30				

Vyplňte pouze bílá pole

Datum:		jméno, příjmení, funkce a podpis oprávněné osoby		(razítko)
Vyřizuje:	xxx	Pavel Pelikán - jednatel		
Číslo telefonu:	xxx			
Email:	xxx			