



PLÁN REALIZACE ODBORNÉ PRAXE

I. Uchazeč o zaměstnání			ABSOLVENT	
Jméno a příjmení:	XXXX			
Datum narození:	XXXX			
Kontaktní adresa:	XXXX			
Telefon:	XXXX			
Zdravotní stav dobrý:	ANO			
/zaškrtněte/				
Omezení /vypište/:	žádné			
V evidenci ÚP ČR od:	XXXX			
Vzdělání:	XXXX			
Znalosti a dovednosti:	Angličtina mírně pokročilý, němčina začátečník, uživatelská práce s PC, řidičský průkaz B			
Pracovní zkušenosti:	Po zdárném ukončení studiu žádné			
Absolvent se účastnil před nástupem na odbornou praxi v rámci aktivit projektu:	rozsah	druh		
a) Poradenství	3 hodiny	Individuální poradenství		
	18 hodin	Skupinové poradenství		
b) Rekvalifikace				



II. ZAMĚSTNAVATEL

Název organizace: ELGLOBAL s.r.o

Adresa pracoviště: xxxx

Vedoucí pracoviště: xxxx

Kontakt na vedoucího pracoviště: XXXX

Zaměstnanec pověřený vedením
odborné praxe – **MENTOR**

Jméno a příjmení: xxxx

Kontakt: XXXX

Pracovní pozice/Funkce Mentora jednatel a ředitel společnosti

Druh práce Mentora /rámec
pracovní náplně/ řízení společnosti

III. ODBORNÁ PRAXE

Název pracovní pozice absolventa: obchodní zástupce, prodejce

Místo výkonu odborné praxe: XXXX

Smluvený rozsah odborné praxe: XXXX

Kvalifikační požadavky na
absolventa: XXXX

Specifické požadavky na
absolventa: Angličtina mírně pokročilý, němčina začátečník,
uživatelská práce s PC, řidičský průkaz B



**Spolufinancováno
Evropskou unií**



Úřad práce ČR

Příloha D1 Směrnice GR č. 5/2024

Druh práce - rámec pracovní náplně
absolventa

Komunikace se zákazníky, převzetí části portfolia
zákazníků, vyhledávání alternativního zboží, rozšíření
zákaznické skupiny

KONKRETIZUJTE STANOVENÍ CÍLŮ ODBORNÉ PRAXE A ZPŮSOB JEJICH DOSAŽENÍ:

PRŮBĚŽNÉ CÍLE:

Zadání konkrétních úkolů činnosti
*/v případě potřeby doplňte řádky nebo
doložte přílohou/*

Seznámení a nastavení komunikace s kolegy. Akceptace
firemní kultury, etiky. Seznámení s účetním softwarem,
prodejními kanály společnosti a jejich obsluha. Práce se
skladem, orientace ve skladu, zbožíznalectví. Absolvovat
zdravotní prohlídku, absolvovat školení BOZP.

STRATEGICKÉ CÍLE:

*/v případě potřeby doplňte řádky nebo
doložte přílohou/*

Cílem praxe je osvojení si prodejních dovedností
spočívajících jak v prodejních taktikách, tak zejména ve
znalosti zboží, jeho nabízení, komunikace se zákazníky,
postupně komunikace s dodavateli, dopravci. V dalším
kroku objednávání zboží, jeho fyzický příjem a výdej
včetně evidence v ekonomickém softwaru. V poslední fázi
praxe po perfektním zvládnutí zbožíznalectví a procesů ve
firmě vyhledávání nových zákazníků.

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:

Čtvrtletně, do konce
následujícího měsíce po
čtvrtletí

Po ukončení odborné
praxe, do konce
následujícího měsíce

Po ukončení odborné
praxe, do konce
následujícího měsíce

Po ukončení odborné
praxe, do konce
následujícího měsíce

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*



Spolufinancováno
Evropskou unií



Příloha D1 Směrnice GR č. 5/2024

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
05-07/2025	Seznámení s firemními postupy, školení BOZP, průběžně práce s EIS. Seznámení se sortimentem.	3 měsíce	0
08-10/2025	Důraz bude kladen na prohloubení znalostí o nabízeném zboží. Přebírání odpovědnosti za menší zákazníky. Předpoklad perfektního zvládnutí EIS.	3 měsíce	0
11/2025-1/2026	Převzetí části strategických zákazníků a zejména vyhledávání a kontaktování potencionálních zákazníků nových. Porovnání a určení komparativních výhod event.. nedostatků vzhledem ke konkurenci. Vyhledávání komparativního zboží, sledování trendů na trhu a postupné zapojení do jednání s vybranými dodavateli. Plnohodnotné zapojení do struktury společnosti.	3 měsíce	0



2/2026 – 4/2026	Vyhledávání a kontaktování potencionálních zákazníků. Porovnání a určení komparativních výhod event.. nedostatků vzhledem ke konkurenci. Vyhledávání komparativního zboží, sledování trendů na trhu a zapojení do jednání s vybranými dodavateli. Budování dobrého jména společnosti.	3 měsíce	0
----------------------------	--	---------------------	----------

** 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):.....10.4.2025 Jiří Smolík – jednatel společnosti.....dne.....
(jméno, příjmení, podpis)