



PLÁN REALIZACE ODBORNÉ PRAXE

I. Uchazeč o zaměstnání		ABSOLVENT	
Jméno a příjmení:	XXXX		
Datum narození:	XXXX		
Kontaktní adresa:	XXX		
Telefon:	XXXXX		
Zdravotní stav dobrý: /zaškrtněte/	ANO	NE	
Omezení /vypište/:			
V evidenci ÚP ČR od:	XXXXX		
Vzdělání:	SŠ s Maturitou – SŠ Trading Centre, Litomyšl		
Znalosti a dovednosti:	Jazyky – AJ – maturitní zk. obchod management, marketing, ekonomika, účetnictví – maturitní zkouška, PC – znalost MS Office		
Pracovní zkušenosti:			
Absolvent se účastnil před nástupem na odbornou praxi v rámci aktivit projektu:	rozsah	druh	
a) Poradenství		Orientace na trhu práce, finanční gramotnost, poradenství k podnikání, osobní portfolio a prac. potenciál, příprava na přijímací pohovor	
- Poradenský program – HLEDÁM ZAMĚSTNÁNÍ v rozsahu 43 vyučovacích hodin			
b) Rekvalifikace			



II. ZAMĚSTNAVATEL

Název organizace: MEXTRADE s.r.o.

Adresa pracoviště: xxxxx

Vedoucí pracoviště: xxxxxxxx

Kontakt na vedoucího pracoviště: xxxxxx
xxxx

Zaměstnanec pověřený vedením
odborné praxe – **MENTOR**

Jméno a příjmení: xxx

Kontakt: xxxx

Pracovní pozice/Funkce Mentora CSO – sales manager

Druh práce Mentora /rámec
pracovní náplně/ Řízení obchodu a marketingu pro dovoz potr. zboží ze
zahraničí na trhu v ČR.



III. ODBORNÁ PRAXE

Název pracovní pozice absolventa:	Obchodní asistent – referent
Místo výkonu odborné praxe:	Ing. Fr. Janečka 551, 257 41 Týnec nad Sázavou
Smluvený rozsah odborné praxe:	6 měsíců/ 40 hodin týdně
Kvalifikační požadavky na absolventa:	SŠ Maturita – obor Obchod, ekonomika, marketing
Specifické požadavky na absolventa:	Znalost AJ, komunikace v obchodě, analytické myšlení,
Druh práce – rámec pracovní náplně absolventa	1. Administrace – příjem – výdej, zboží – objednávky + fakturace + ODD, hlášení EKO – KOM, veterinární zpráva 2. Obchod – obch. Korespondence + jednání, promo akce zboží znalectví, ceno tvorba, nabídky, podpora CSO

KONKRETIZUJTE STANOVENÍ CÍLŮ ODBORNÉ PRAXE A ZPŮSOB JEJICH DOSAŽENÍ:

PRŮBĚŽNÉ CÍLE:

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

Znalost

- práce v systému prodeje – EDISS, webportal
- zboží znalectví + ceno tvorba + obch. nabídka
- podpora CSO – dílčí obch. smlouvy k promo akcím

STRATEGICKÉ CÍLE:

/v případě potřeby doplňte řádky nebo doložte přílohou/

Schopnost obchodní komunikace – korespondence + jednání + nabídky. Znalost procesu nákupu a prodeje potr. zboží na trhu v ČR.

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:



HARMONOGRAM ODBORNÉ PRAXE

Měsíc/Datum	Aktivita	Rozsah	Zapojení Mentora
Červen 2025	Seznámení s portfoliem produktů MEXTRADE – balení , záruky, obsah, značení, ceny , evidence skladu,	40 h týdně	15 h/týdně
Červenec 2025	Seznámení s webportalem MEXTRADE – založení zákazníka – nastavení prodejních cen, kalkulace cen – ceno tvorba	40 h týdně	20 h/týdně
Srpen 2025	Práce s příjmem a výdejem zboží – osvojení a kontrola skladu – objednávka pro příjem zboží ze zahr. , EKO-KOM,veterinární správa	40 h týdně	10 h/týdně
Září 2025	Zaučení a následné kompletní zpracování objednávek a fakturace – webportal + EDISS	40 h týdně	10 h/týdně
Říjen 2025	Zaučení a následné kompletní zpracování dílčích obch. smluv k promo akcím – seznámení s Trade plány - 2025.	40 h týdně	20 h/týdně
Listopad 2025	Model a příprava obchodní nabídky ,obch. korespondence.	40 h týdně	20 h/týdně



**Spolufinancováno
Evropskou unií**



** 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)