



PLÁN REALIZACE ODBORNÉ PRAXE

I. Uchazeč o zaměstnání		
ABSOLVENT		
Jméno a příjmení:	XXXXXXXXXX	
Datum narození:	XXXXXXXXXX	
Kontaktní adresa:	XXXXXXXXXX	
Telefon:	XXXXXXXXXX	
Zdravotní stav dobrý: /zaškrtněte/	ANO	NE
Omezení /vypište/:	žádné	
V evidenci ÚP ČR od:	30. 1. 2025	
Vzdělání:	Bakalářské 2021 – 2025 Ambis vysoká škola a.s., obor kriminalistika a kriminologie	
Znalosti a dovednosti:	ŘP „B“, „T“ AJ – úroveň B1, NJ – úroveň A2 PC – znalost práce s programy MS office	
Pracovní zkušenosti:	Bez pracovních zkušeností	
Absolvent se účastnil před nástupem na odbornou praxi v rámci aktivit projektu:	rozsah	druh
a) Poradenství	4 hod.	Individuální poradenství
b) Rekvalifikace	-	-



Spolufinancováno
Evropskou unií



Příloha č. 2 Dohody o vyhrazení SÚPM č. KTA-SZ-8/2025

II. ZAMĚSTNAVATEL

Název organizace: AUTOCENTRUM JAN ŠMUCLER s.r.o.

IČO: 26343673

Adresa pracoviště: xxxxxxxxxxxxxxxx

Vedoucí pracoviště: xxxxxxxxxxxxxxxx

Kontakt na vedoucího pracoviště:

Zaměstnanec pověřený vedením
odborné praxe – **MENTOR**

Jméno a příjmení: xxxxxxxxxxxxxx

Kontakt: xxxxxxxxxxxxxx

Pracovní pozice/Funkce Mentora Vedoucí prodeje

Druh práce Mentora /rámec
pracovní náplně/ Vedoucí prodeje francouzských značek odpovídá za řízení a koordinaci prodejního týmu značek Peugeot, Citroën a Dacia, Renault. Zajišťuje plnění prodejních cílů, budování vztahů se zákazníky a optimalizaci prodejních procesů. Sleduje vývoj trhu, školí tým a spolupracuje s importérem na marketingových a obchodních aktivitách.



III. ODBORNÁ PRAXE

Název pracovní pozice absolventa: Specialista v oblasti prodeje

Místo výkonu odborné praxe: Domažlické předměstí 60, 339 01, Klatovy III

Smluvený rozsah odborné praxe: 40 hod/týden

Kvalifikační požadavky na absolventa: Střední odborné vzdělání s maturitou

Specifické požadavky na absolventa:

Druh práce - rámec pracovní náplně absolventa: Prodejce značky Citroën

KONKRETIZUJTE STANOVENÍ CÍLŮ ODBORNÉ PRAXE A ZPŮSOB JEJICH DOSAŽENÍ:

PRŮBĚŽNÉ CÍLE:

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

Seznámení s firmou, týmem a provozem autosalonu
Seznámení s BOZP

Představení značky Citroën a produktové nabídky
Úvod d obchodního procesu

Seznámení s financováním a pojištěním vozidel
Účast na testovacích jízdách a předání vozidla

STRATEGICKÉ CÍLE:
/v případě potřeby doplňte řádky nebo doložte přílohou/

Získání odborných znalostí značky Citroën
Profesní a odborné obslužení zákazníka

Získání certifikátu na produkty pojištění a úvěrů
Zvládnutí obchodního procesu s uzavřením obchodu

Zhodnocení Odborné praxe

VÝSTUPY ODBORNÉ PRAXE:
/doložte přílohou/

Název přílohy:	Datum doložení přílohy:
Příloha č. 1 Průběžné hodnocení absolventa	30.9.2025, 31.12.2025, 31.3.2026
Příloha č. 2 Závěrečné hodnocení absolventa	30.6.2026
Příloha č. 3 Osvědčení o absolvování odborné praxe	
Příloha č. 4 Reference pro budoucího zaměstnavatele*	

* 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.



Spolufinancováno
Evropskou unií



Příloha č. 2 Dohody o vyhrazení SÚPM č. KTA-SZ-8/2025

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
06/2025	Seznámení se firemní kulturou.	168 hod.	ANO
07 – 08/2025	Seznámení s interními procesy a systémy. Seznámení s poptávkami a zakázkami. Seznámení s procesem objednávání vozidel.	352 hod.	ANO
09 – 10/2025	Komunikace s dodavatelem. Interní objednávání vozidel na sklad. Modelování vozidel pro zákazníka.	360 hod.	ANO
11 – 12/2025	Kompletní vedení zákaznického případu. Spoluúčast na testovacích jízdách. Práce se skladovými zásobami.	344 hod.	ANO
01 – 05/2026	Samostatné vedení značky a obchodních procesů. Zvládnutí obchodních případů od poptávky po předání, doporučení pro další směřování. Evidence a reporting obchodní činnosti. Závěrečné hodnocení a zpětná vazba absolventa.	856 hod.	ANO

Schválil(a):(jméno, příjmení, podpis) xxxxxxxxxxxxx

Schválil(a): (jméno, příjmení, podpis) xxxxxxxxxxxxx