



PLÁN REALIZACE ODBORNÉ PRAXE

I. Uchazeč o zaměstnání		ABSOLVENT	
Jméno a příjmení:	XXXX		
Datum narození:	XXXX		
Kontaktní adresa:	XXXX		
Telefon:	XXXX		
Zdravotní stav dobrý: /zaškrtněte/ Omezení /vypište/:		ANO	NE
V evidenci ÚP ČR od:	01.07.2017		
Vzdělání:	Středoškolské s maturitou (ISCED 3)		
Znalosti a dovednosti:	Anglický jazyk – aktivně Ruský jazyk – pasivně Práce na PC - pokročilý ŘP B		
Pracovní zkušenosti:	ČSSZ	5 měsíců	
Absolvent se účastnil před nástupem na odbornou praxi v rámci aktivit projektu:	rozsah	druh	
a) Poradenství	8 hod	skupinově	
Výběr uchazečů	4 hod	skupinově	
	4 hod	individuálně	
Motivační kurz	32 hod		
b) Rekvalifikace			

II. ZAMĚSTNAVATEL

Název organizace: PLASTIC-AL s.r.o.
Adresa pracoviště: Chvalovice 106, 28802 Nymburk
Vedoucí pracoviště: XXXX
Kontakt na vedoucího pracoviště: XXXX

Zaměstnanec pověřený vedením
odborné praxe – **MENTOR**

Jméno a příjmení: NENÍ

Kontakt:

Pracovní pozice/Funkce Mentora

Druh práce Mentora /rámec pracovní
náplně/

III. ODBORNÁ PRAXE

Název pracovní pozice absolventa:	Obchodně-administrativní pracovník
Místo výkonu odborné praxe:	Chvalovice 106, 288 02 Nymburk
Smluvený rozsah odborné praxe:	40hodin týdně, 11 měsíců
Kvalifikační požadavky na absolventa:	střední odborná škola s maturitou
Specifické požadavky na absolventa:	znalost PC – Excel, Word, komunikační dovednosti, samostatnost, slušné vystupování
Druh práce - rámec pracovní náplně absolventa	zpracovávání cenových nabídek, komunikace se zákazníky, prezentace produktů firmy, zabezpečení chodu pobočky

KONKRETIZUJTE STANOVENÍ CÍLŮ ODBORNÉ PRAXE A ZPŮSOB JEJICH DOSAŽENÍ:

PRŮBĚŽNÉ CÍLE:

Zadání konkrétních úkolů činnosti

/v případě potřeby doplňte řádky nebo doložte přílohou/

Seznámení se s nabízenými výrobky, absolvování marketingového školení, technického školení, seznamování se s obchodním prostředím, výuka práce v nabídkovém programu.

STRATEGICKÉ CÍLE:

/v případě potřeby doplňte řádky nebo doložte přílohou/

Získání praxe v oboru studia absolventa, získávání nových praktických dovedností, nových technických znalostí a zdokonalení se v komunikačních dovednostech.

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

Datum vydání přílohy:

Měsíčně souběžně s vyúčtováním mzdových nákladů
Nejpozději do 30.11.2018

Do 30.11.2018

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
12/2017	Seznamování se s firmou a nabízenými produkty, seznamování se s obchodním prostředím.	40hodin/týden	
01/ 2018	Absolvování technického a manažerského školení, výuka práce v nabídkovém programu firmy, orientace v cenách produktů.	40hodin/týden	
02/2018	Seznamování se s prodejní aktivitou, komunikace se zákazníky, práce v nabídkovém programu.	40hodin/týden	
03/2018	Samostatné vypracování cenových nabídek, evidence poptávek, komunikace se zákazníky, administrativní činnost na pobočce.	40hodin/týden	
04/2018	Prodejní aktivita, komunikace s centrálou, zákazníky, vypracování nabídek, celková administrativní činnost na pobočce, technické poradenství.	40hodin/týden	
05/2018	Prodejní aktivita, komunikace s centrálou, zákazníky, vypracování nabídek, celková administrativní činnost na pobočce, účast při zaměřování zakázek v terénu.	40hodin/týden	
06 /2018 – 08/2018	Zpracovávání cenových nabídek v nabídkovém programu, komunikace se zákazníky, podpora prodeje, zaučování se v zaměřování zakázek.	40hodin/týden	
09/2018 – 10/2018	Zpracovávání cenových nabídek v nabídkovém programu, komunikace se zákazníky, podpora prodeje, celkové zabezpečení chodu pobočky, obchodování a zaměřování kompletních zakázek.	40hodin/týden	

** 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): Bc. Karolína Macháčková
(jméno, příjmení, podpis)

dne 13.11.2017