



evropský
sociální
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



OPERAČNÍ PROGRAM
LIDSKÉ ZDROJE
A ZAMĚSTNANOST

PODPORUJEME
VAŠI BUDOUCNOST
www.esfcr.cz

Dodatek č. 1

ke Smlouvě o realizaci části A) veřejné zakázky ze dne 18.11.2013

Česká zbrojovka a.s.

se sídlem Svatopluka Čecha 1283, 688 27 Uherský Brod

IČO: 463 45 965

zapsaná v obchodním rejstříku vedeném Krajským soudem v Brně, oddíl B, vložka 712

zastoupená Ing. Ladislavem Britaňákem, místopředsedou představenstva,

a Ing. Ladislavem Koníčkem, členem představenstva

jako objednatel na straně jedné

(dále jen „**objednatel**“)

a

Mgr. Jana Márová

se sídlem Skalka II 500, 760 01 Zlín Kudlov

IČO 67020194

jako dodavatel na straně druhé

(dále jen „**dodavatel**“)

(objednatel a dodavatel společně dále také jako „**smluvní strany**“)

uzavírají níže uvedeného dne, měsíce a roku tento

DODATEK č. 1

ke

**smlouvě o realizaci části A) veřejné zakázky „Komplexní vzdělávací systém pro
zaměstnance ČZUB“ v rámci projektu „ČZUB – Brod Way“**

(dále jen „**dodatek**“)

I. Preambule

- 1.1 Smluvní strany uzavřely dne 18.11.2013 smlouvu o realizaci části A) veřejné zakázky „Komplexní vzdělávací systém pro zaměstnance ČZUB“ v rámci projektu „ČZUB – Brod Way“ (dále jen „smlouva“).
- 1.2 Objednatel si v zadávacích podmínkách zadávacího řízení, v rámci kterého byla uzavřena smlouva, vyhradil možnost využít opční právo. V článku 9.2. smlouvy si strany dále sjednaly, že v případě využití opčního práva uzavřou dodatek ke smlouvě, ve kterém upraví rozsah předmětných služeb, které budou předmětem opčního práva.
- 1.3 V souladu se shora uvedeným si strany sjednávají tento dodatek ke smlouvě, kterým upravují služby poskytované na základě využití opčního práva.

II. Předmět dodatku

- 2.1 Strany si sjednávají, že dodavatel poskytne objednateli řádně a včas následující kurzy a konzultace:
 - a) Techniky obchodního jednání II (2denní kurz)
 - b) Pokročilé techniky obchodního jednání II (2denní kurz)
 - c) Balanced Scorecard II. (2denní kurz)
 - d) Konzultace z oblasti personálního řízení pro personálního ředitele (3 dny)(dále jen „**služby**“).
Přesná obsahová náplň kurzů a specifikace konzultací se řídí přílohou č. 1 tohoto dodatku.
- 2.2 Objednatel se zavazuje uhradit dodavateli za řádně a včas poskytnuté služby sjednanou cenu 14.9500,- Kč bez DPH za každý školící den kurzů dle písmene a) až c) (školící den má 8 hodin) a 13.000,- Kč bez DPH za každý den konzultací dle písmena d) (konzultační den má 8 hodin). Celková cena za tyto služby sjednané na základě opčního práva nepřesáhne částku 132.600,- Kč bez DPH.
- 2.3 Veškeré podmínky plnění se řídí uzavřenou smlouvou, včetně platebních podmínek.

III. Závěrečná ustanovení

- 3.1. Tento dodatek je vyhotoven ve třech originálech, z nichž dodavatel obdrží jedno

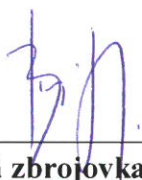


vyhotovení a objednatel dvě vyhotovení.

3.2. Dodatek nabývá platnosti a účinnosti dnem podpisu oběma smluvními stranami.

3.3. Obě smluvní strany vzájemně prohlašují, že tento dodatek uzavřely svobodně a vážně, že jim nejsou známy jakékoliv skutečnosti, které by uzavření dodatku vylučovaly, neuvedly se záměrně v omyl, berou na vědomí, že v plném rozsahu nesou veškeré právní důsledky plynoucí z vědomě jimi uvedených nepravdivých údajů a s jeho obsahem souhlasí, což stvrzují svými vlastnoručními podpisy.


V Uh. Brodce dne 2.4.2015



Česká zbrojovka a.s.

Ing. Ladislav Britaňák, místopředseda představenstva

V Zlíně dne 2.4.2015



Mgr. Jana Márová

PROFIMA
Mgr. Jana Márová
Kudlov 600, 760 01 Zlín
IČO: 67020194, DIČ: CZ6752070468
tel./fax: 577 220 055, www.profima.cz



Česká zbrojovka a.s.

Ing. Ladislav Koníček, člen představenstva

Příloha č. 1

dodatku č. 1 ke smlouvě o realizaci části A) veřejné zakázky „Komplexní vzdělávací systém pro zaměstnance ČZUB“ v rámci projektu „ČZUB – Brod Way“

Obsahová náplň kurzů:

Techniky obchodního jednání II (2denní kurz)

- Vytvoření pozitivního prvního dojmu
- Jak se správně ptát: typy otázek a jejich uplatnění při komunikaci s klientem, technika tří úrovní (proč, jak, co)
- Technika SPIN – otázky, které vedou klienta ke koupi
- Pravidla aktivního naslouchání a jeho nácvik, parafrázování – jak parafrázovat, k čemu je parafrázování užitečné
- Motivace klientů ke koupi, co klienti potřebují, jak figurují v rozhodování emoce
- Osobnostní typy klientů a jak s nimi komunikovat
- Modelové situace z praxe účastníků
- Stanovení cílů pro vyjednávání
- Win – win koncept vyjednávání
- Struktura vyjednávání
- Příprava
- Samotné vyjednávání
- Následné kroky
- Práce s alternativami (BATNA)
- Překonávání námitek – definice a postupy jejich zvládnutí
- Uspořádání a přizpůsobení argumentů
- Základní kroky při zpracování námitek
- Příprava příští návštěvy

Pokročilé techniky obchodního jednání II (2denní kurz)

- Emoce ve vyjednávání
- Emoční a racionální rozhodování
- Prohloubení znalostí o správné argumentaci
- Intenzivní nácvik zvládnání námitek
- Tipy a finty na to, jak získat ve vyjednávání výhody
- Skupinové vyjednávání
- Nákupní signály a práce s nimi
- Nácvik aktivního naslouchání
- Reakce na námítky vztahující se k ceně
- Práce s ústupky v cenovém vyjednávání
- Metody dotazování
- Způsoby, jimiž obchodník může mít jednání vždy pod kontrolou
- Jednání ve složitějších situacích
- Slepé uličky ve vyjednávání
- Příčiny nedohody
- Aktivní použití manipulativních technik (v rámci etických pravidel)
- Obtížné situace ve vyjednávání
- Řešení situace, kdy ani jedna strana nemůže nebo nechce ustoupit – odblokování vyjednávání při uvíznutí na mrtvém bodě
- Obrana proti neférovému jednání druhé strany

Balanced Scorecard II. (2denní kurz)

- Pojem strategie
- Analýza odvětví
- Životní cyklus
- Swot analýza
- Výběr strategie
- Balanced Scorecard



OPERAČNÍ PROGRAM
LIDSKÉ ZDROJE
A ZAMĚSTNANOST

PODPORUJEME
VAŠI BUDOUCNOST
www.esfcr.cz

Specifikace konzultací:

Konzultace z oblasti personálního řízení pro personálního ředitele (3 dny)

- Personální strategie společnosti jako základ personálních procesů
- Procesy výběru a nábory zaměstnanců – jak je zefektivnit v dnešní době a jak dělat personální marketing
- Personální administrativa a cesty ke zjednodušení
- Přijetím zaměstnance vše začíná – adaptační procesy
- Efektivní způsoby odměňování, systémy finanční a nefinanční motivace
- Personální controlling
- Systémy vzdělávání, práce s talenty a nástupci
- Organizační struktura, popisy práce, ohodnocení pozic a jejich zařazení, co jsou kompetenční modely
- Hodnocení pracovního výkonu a jeho různé varianty
- Dotazníková šetření, průzkumy
- Nemocnost a aktivity zaměstnavatele v této oblasti, nadstandardní programy podpory zdraví
- Sociální odpovědnost firem a charitativní činnost jako aktivity požadované zaměstnanci a uchazeči