

ZMLUVA O POSKYTNUTÍ SLUŽBY

č. 11/2009/saP

uzavretá podľa §269 ods. 2 zákona č. 513/1991 Zb. Obchodného zákonníka v znení neskorších predpisov

Článok I Zmluvné strany

Objednávateľ služieb vzdelávania:

Obchodné meno:

Adresa :

V zastúpení :

Registr. :

Bankové spojenie :

Číslo účtu:

IČO :

DIČ :

Tel. č. :

/ďalej len „objednávateľ“/

Slovenská národná knižnica Martin ,
Nám.J.C.Hronského č.1 , 036 01 MARTIN
Doc.PhDr. Dušan Katuščák , PhD - generálny riaditeľ
rozpočtová organizácia zriadená zo zákona
Štátna pokladnica
7000071759/8180
36 138 517
2021537199

a

Poskytovateľ služieb vzdelávania:

Obchodné meno:

Adresa:

Zastúpený:

Zapísaný v Obchodnom registri:

Bankové spojenie:

Číslo účtu:

IČO:

DIČ:

/ďalej len „poskytovateľ“/

IVAKS s.r.o.
Radlinského 36/B, 811 07 Bratislava
Ing. Miroslav Babík, konateľ
Obchodný register OS BA I, odd. Sro, vložka č. 9715/B
31404049
2020837852

Zmluvné strany uzatvárajú túto zmluvu na základe výsledkov vyhodnotenia cenových ponúk na dodanie vzdelávacieho programu **Praktická škola manažmentu**, modul **Manažment** a modul **Marketingový manažment**, ktorý Objednávateľ obstaráva v súlade s § 102 zákona č. 25/2006 Z. z. o verejnom obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov (zadávanie zákazky s nízkou hodnotou).

Článok II Predmet zmluvy

Predmetom tejto zmluvy je dodanie vzdelávacieho programu **Praktická škola manažmentu** :

- Modul: Manažment**
- Modul: Marketingový manažment**

a to v rozsahu 80 vyučovacích hodín, čo je 60 hodín pre každého poslucháča. Počet účastníkov je 33, rozdelených podľa potrieb objednávatel'a do 2 skupín. Menné zoznamy dodá objednávatel'. Projektová dokumentácia modulov tvorí prílohu č.1 a 2. tejto zmluvy.

Článok III Miesto a termín plnenia zmluvy

Dohodnutým miestom realizácie vzdelávacieho programu je Slovenská národná knižnica Martin, Námestie J. C. Hronského 1, PSČ 036 01

Termín plnenia tejto zmluvy je od 16. 3. 2009 do 30. 4. 2009 . Podľa dohodnutých termínov: vid' prezenčné listiny.

Článok IV **Práva a povinnosti zmluvných strán**

A. Poskytovateľ sa zaväzuje zabezpečiť :

- **Modul: Manažment**
 - výučbu podľa učebného plánu
 - dodržanie odsúhlaseného časového plánu školenia
 - jedného lektora
 - učebné texty pre každého účastníka vzdelávania
 - zodpovednú osobu poverenú zabezpečením vzdelávacieho programu

- **Modul: Marketingový manažment**
 - výučbu podľa učebného plánu
 - dodržanie odsúhlaseného časového plánu školenia
 - jedného lektora
 - učebné texty pre každého účastníka vzdelávania
 - zodpovednú osobu poverenú zabezpečením vzdelávacieho programu

Článok V **Odmena a platobné podmienky**

Celý projekt vzdelávacej aktivity, ktorý je predmetom tejto zmluvy je hradený z európskeho sociálneho fondu, zo štátneho rozpočtu a spoluúčasťou objednávateľa, v rámci NP 11, prostredníctvom Úradu práce, sociálnych vecí a rodiny v Martine.

- 1) Objednávateľ sa zaväzuje zaplatiť poskytovateľovi odmenu za realizáciu vzdelávacieho programu v rozsahu tejto zmluvy v zmysle cenovej ponuky - kalkulácie, ktorá tvorí neoddeliteľnú súčasť tejto zmluvy (príloha č.3) vo výške 365,- € na 1 účastníka, celkom za 10 účastníkov kurzu maximálne 12.045,- € slovom : dvanásťtisíc štyridsaťpäť Euro .
Uvedená cena je bez DPH, poskytovateľ nie je platiteľom DPH a je dohodnutá ako cena konečná pri dodržaní počtu účastníkov kurzu t.j.33.
- 2) Zmluvné strany sa dohodli, že dohodnutá odmena bude uhradená na základe faktúry po ukončení všetkých vzdelávacích programov dohodnutých v tejto zmluve. Splatnosť faktúry je 7 dní od jej doručenia Objednávateľovi a bude uhradená bezhotovostným prevodom na účet poskytovateľa uvedený v tejto zmluve.
- 3) Faktúra musí obsahovať tieto náležitosti: označenie povinnej a oprávnenej osoby, adresa, sídlo; číslo zmluvy; číslo faktúry; deň odoslania a deň splatnosti faktúry; označenie peňažného ústavu a číslo účtu, na ktorý sa má platiť; fakturovanú sumu v jednotkovej cene a cena celkom. označenie predmetu plnenia položkovite; pečiatku a podpis oprávnenej osoby. V prípade, že vo faktúre nebudú všetky náležitosti, objednávateľ faktúru vráti a poskytovateľovi za účelom prerobenia v zmysle tohto bodu s novou lehotou splatnosti.
- 4) V prípade vážnych nedostatkov a oprávnených reklamácií pri plnení tejto zmluvy má Objednávateľ právo na zľavu z dohodnutej ceny, ktorá sa bude riešiť vzájomnou dohodou.
- 5) Zmluvné strany sa dohodli, že ak na rozsah skutočne poskytnutej služby nebude taká potreba počtu účastníkov (čl. III, ods.2) podľa tejto zmluvy a bude menší, objednávateľ jednostranným úkonom primerane zníži cenu za vzdelávanie zamestnancov SNK.
- 6) Zmluvné strany sa dohodli, že dodávateľ služby nemôže požadovať zvýšenie ceny dohodnutej v čl. III ods.1 tejto zmluvy, z dôvodu akýchkoľvek vstupov a to ani z dôvodu, že v priebehu poskytovania služby sa objaví potreba ďalších činností alebo vstupov, ani v prípade zmeny daňových povinností dodávateľa služby, a to ani v prípade, že ich nebolo možné predvídať v čase uzavretia zmluvy.

- 7) V prípade vážnych nedostatkov a oprávnených reklamácií pri plnení tejto zmluvy má objednávateľ právo na zľavu z dohodnutej ceny, ktorá sa bude riešiť vzájomnou dohodou.

Článok VI Ďalšie dojednania

- 1) Poskytovateľ sa zaväzuje zabezpečiť všetky moduly školenia na odbornej a kvalitnej úrovni v dohodnutom čase podľa článku III.
- 2) V prípade že sa pri zabezpečovaní školiacej akcie vyskytnú nepredvídané okolnosti, ktoré by mohli ohroziť kvalitu školenia, je poskytovateľ povinný vyžiadať pokyny od Objednávateľa ako ďalej postupovať.
- 3) Zmluva sa uzatvára na dobu určitú, do 30.04.2009 a nadobúda platnosť dňom jej podpísania oprávnenými zástupcami zmluvných strán.

Článok VII Záverečné ustanovenie

- 1) Obsah zmluvy je možné meniť len písomnými dodatkami so súhlasom oboch zmluvných strán.
- 2) Prípadné nedorozumemia alebo rozpory budú zmluvné strany riešiť vzájomnou dohodou.
- 3) Zmluvné strany prehlasujú, že si obsah zmluvy prečítali, porozumeli jej a na znak súhlasu ju vlastnoručne podpisujú.
- 4) Zmluva je vyhotovená v štyroch rovnopisoch, z ktorých poskytovateľ obdrží 1 vyhotovenia a Objednávateľ 3 vyhotovenia.

19. III. 2009
V Bratislave, dňa:

Poskytovateľ:

.....
Ing. Miroslav Babík,
konateľ

19. III. 2009
V Martine, dňa:

Objednávateľ:

.....
Doc. PhDr. Dušan Katuščák, PhD.
generálny riaditeľ SNK

UČEBNÝ PLÁN

PRAKTICKÁ ŠKOLA MANAŽMENTU

Modul: MANAŽMENT

(80 vyučovacích hodín v rozsahu 45 minút, 60 celých hodín,)

a) Teoretická časť

1. Vedenie firmy

5

- Budovanie úspešnej firmy
- Zaistenie užitočnosti
- Základné pojmy – subjekty, potreby, produkty
- Zaisťovanie efektivity
- Organizácia firemných procesov
- Funkčná štruktúra firmy
- Princípy riadenia - kompetentnosť, spoľahlivosť, dôvera, rešpekt, tolerancia

2. Vedenie jednotlivcov

5

- Ľudské zdroje
- Diagnóza jednotlivcov
- Hodnotenie ľudí
- Teórie motivácie
- Harmónia schopností a požiadavkou
- Metódy rozvoja schopností
- Individuálny vývoj

3. Vedenie tímov

10

- Vedenie skupín
- Tímy – fakty, pozadie tímovej práce
- Vedenie tímu – myslieť a jednať v nových meradlách
- Rozvíjanie kompetencií tímu
- Vytváranie a riadenie základných tímových procesov
- Tímová projektová práca – umenie udržovať rovnováhu

4. Sebariadenie – manažment času

10

- Musíte vedieť kam mierite – pochopenie vlastnej role, stanovenie cieľov a priorit
- Zorganizujte si čas – ako využívate čas? Plánovanie času a kontrola plánu, ako plniť termíny
- Pochopte svoj spôsob práce
- Zorganizujte si papierovanie – zaujmite systematický postoj, čítajte efektívnejšie
- Zorganizujte si spôsob práce s ostatnými – stratégia schôdzí, poverujte druhých
- Zorganizujte si pracovné prostredie
- Zorganizujte si archívny systém
- Využite informačné technológie tak, aby vám slúžili

b) Praktická časť

5. Praktikum v oblasti manažmentu

10

- Budovanie, riadenie, motivácia, angažovanosť, kaučing
- Informačné toky a ich smer
- Vytváranie partnerstiev
- Delegovanie právomoci, samostatnosť, podpora tvorivosti a rozvoja osobnosti

- Kritériá „ SMART“, (špecifickosť, merateľnosť, akceptovateľnosť, reálnosť, časová primeranosť) pri definovaní úloh a rozhodovaní
- Hodnotenie zamestnancov – zabezpečenie objektívnosti – spätná väzba.
- Hodnotový systém
- Zvládanie stresu a únavy, metódy ich odbúrania

6. Postupy a techniky úspešnej komunikácie

10

- Strategické otázky komunikácie
- Úloha psychológie v komunikácii
- Aktívne počúvanie
- Efektívne vedenie dialógu, zásady kladenia otázok a podania informácií
- Asertivita a proklientské správanie
- Zvládanie konfliktov a agresie, riešenie kritických situácií
- Vyjednávanie, techniky vyjednávania
- Krízová komunikácia
- Prezentačné zručnosti

7. Zvýšenie schopnosti zvládať záťažové situácie

10

- Príčiny a podmienky pre vznik stresu a syndrómu burn out
- Stres, konflikty a pocit vyčerpania na pracovisku a v kolektíve
- Zvládnutie stresu, zvyšovanie svojej emočnej inteligencie a svojho výkonu
- na pracovisku
- Návik relaxovaného diafragmatického dýchania pre potlačenie stresu, úzkosti a napätia
- Návik relaxačno-meditačných techník
- Hypnóza, ako jeden z prostriedkov odbúravania stresu
- Sebadiagnostika a rozpoznanie individuálneho štýlu riešenia stresových situácií

SPOLU :

60 hod.

Modul MARKETINGOVÝ MANAŽMENT - KOMUNIKAČNÉ ZRUČNOSTI

(80 vyučovacích hodín v rozsahu 45 minút, 60 celých hodín, 6 dní)

a) Teoretická časť

- | | |
|---|-----------|
| 1. Podstata marketingu a trendy jeho vývoja | 5 |
| <ul style="list-style-type: none">• Obsah a podstata marketingu• Marketingový mix a jeho nástroje• Aplikácia marketingu v podniku SNK | |
| 2. Nástroje marketingového mixu | 5 |
| <ul style="list-style-type: none">• Produktová politika• Cenová politika• Distribučná politika• Marketingová komunikácia | |
| 3. Základy úspešnej komunikácie | 10 |
| <ul style="list-style-type: none">• Komunikácia všeobecne• Verbálna komunikácia• Neverbálna komunikácia, druhy neverbálnych prejavov• Súlad verbálnej a neverbálnej komunikácie• Presvedčivá komunikácia s klientom• Efektívna komunikácia na pracovisku• Aktívne počúvanie• Efektívne vedenie dialógu, zásady kladenia otázok a podania informácií• Asertivita a proklientské správanie• Zvládanie konfliktov a agresie, riešenie kritických situácií | |
| 4. Propagácia, reklama, prezentácia | 10 |
| <ul style="list-style-type: none">• Jednotlivé nástroje propagácie• Formy reklamy• Formy prezentácie• Úloha komunikácie v propagačnej činnosti | |

b) Praktická časť

- | | |
|--|-----------|
| 5. Prezentácia a jej príprava | 10 |
| <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Ciele prezentácie<input type="checkbox"/> Naplnenie obsahu<input type="checkbox"/> Stanovenie metódy<input type="checkbox"/> Tvorba scenára<input type="checkbox"/> Výber a zácvik prezentátora | |
| 6. Kompozícia prezentácie | 10 |
| <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Dispozícia – auditórium<input type="checkbox"/> Viditeľnosť<input type="checkbox"/> Texty v komunikácii<input type="checkbox"/> Farby v komunikácii | |

- Kompozícia prezentácie

7. Individuálny štýl prezentácie

10

- Hľadanie vlastného štýlu prezentácie
- Analýza silných a slabých stránok
- Imidž prezentátora a prvý dojem
- Prekonávanie trémy a sebamotivácia
- Praktický nácvik vlastnej prezentácie

SPOLU :

60 hod.

Cenová ponuka - kalkulácia

FIXNÉ NÁKLADY NA 1 ÚČASTNÍKA:	350,- €
technická príprava projektu, honoráre lektorov a obslužného personálu, pomerná časť firemnej réžie, kompletne technické a organizačné zabezpečenie vzdelávania)	
VARIABILNÉ NÁKLADY NA 1 ÚČASTNÍKA:	15,- €
odborná literatúra na PC , učebné texty, kancelárske potreby – pero, blok, papier)	
CELKOVÁ CENA NA 1 ÚČASTNÍKA:	365,- €
CENA ZA POSKYTNUTÚ SLUŽBU 398,330 € x 33 osôb	12. 045,- €