

## C. Vzdelávací projekt – modulový kurz – rozpracovanie modulu

<b>Názov a adresa žiadateľa</b> <i>Ing. Attila Csergő</i>				
1.	<b>Názov vzdelávacej aktivity</b> Rozvoj obchodných a manažérskych zručností – 150 h			
	<b>Názov modulu</b> Osvedčené techniky náboru – 15h			
2.	<b>Organizačná forma</b> <i>Modulový kurz</i>			
3.	<b>Cieľová skupina</b> Členovia obchodnej a predajnej organizácie, podnikatelia, OSZČ, vedúci pracovníci, manažéri so zameraním na sieťový marketing.			
4.	<b>Požadované vstupné vzdelanie</b> Základné.			
5.	<b>Profil absolventa</b> Absolvent: 1. získa vedomosti o systematickom, cielenom vyhľadávaní pracovnej sily. 2. sa oboznámi s nástrojom „karta spoločenského profilu klienta“ s využitím techniky odporúčania podľa tohto profilu. 3. sa naučí zvládať bežné námietky pri náborovaní a efektívne prezentovať výhody práce v spoločnosti ktorú absolventi zastupujú.			
6.	<b>Metódy</b> Prednáška, práca v skupinách, individuálna práca, praktický nácvik, prezentácie účastníkov.			
7.	<b>Rozsah celej vzdelávacej aktivity</b>	<b>150</b>	<b>z toho teória</b>	<b>70</b>
			<b>z toho prax</b>	<b>80</b>
	<b>Rozsah modulu</b>	<b>15</b>	<b>z toho teória</b>	<b>9</b>
			<b>z toho prax</b>	<b>6</b>

### 8. Učebný plán modulu

Názov odbornej témy	Počet hodín	Teória	Prax	Lektor(i)
Nábor bez predsudkov	1	1	0	<i>Attila Csergő</i>
Príbehy namiesto faktov	1	1	0	<i>Attila Csergő</i>
Hlavné kritériá náboru	1	1	0	<i>Attila Csergő</i>
Spoločenský profil klienta	1	1	0	<i>Attila Csergő</i>
Odporúčania = využitie psychologickéj gravitácie	3	1	1	<i>Attila Csergő</i>
Námietky v procese náboru	3	1	1	<i>Attila Csergő</i>
Výhody práce v organizácii zastúpenej účastníkom	1	1	0	<i>Attila Csergő</i>
Optimálny rozvoj organizácie zastúpenej účastníkom	1	1	0	<i>Attila Csergő</i>
Závazky k náborovým aktivitám	3	1	2	<i>Attila Csergő</i>
<b>Spolu</b>	<b>15</b>	<b>9</b>	<b>6</b>	

### 9. Učebné osnovy modulu

<p><b>Názov odbornej témy: Nábor bez predsudkov</b> – kvíz, prednáška</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kvíz:</b> pripravené popisy situácií a potenciálnych kandidátov. Účastníci odpovedajú ústne.</li> <li>• Ponaučenie: lektor moderuje diskusiu k bodu, aby účastníci sami vyslovili ponaučenie, že nesmieme dať na predsudky a na prvý dojem pri náboře.</li> </ul>
<p><b>Názov odbornej témy: Príbehy namiesto faktov</b> – prednáška</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Popis výhod emotívnych príbehov pri prezentácii v porovnaní s oznamovaním faktov.</li> <li>• Ukážka praktických formulácií od lektora, resp. od účastníkov.</li> </ul>
<p><b>Názov odbornej témy: Hlavné kritériá náboru</b> – prednáška</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Túžba</b> (chcieť vs. musieť) a <b>čas</b>. Tvorba „správne formulovaných“ otázok pri náboře.</li> </ul>			
<b>Názov odbornej témy: Spoločenský profil klienta</b> – prednáška, <ul style="list-style-type: none"> <li>• Predstavenie pripraveného profilu v 2 rôznych prevedeniach. Popis položiek profilu.</li> </ul>			
<b>Názov odbornej témy: Odporúčania = využitie psychologickéj gravitácie</b> – prednáška technik na žiadanie odporúčaní, ukážka a nácvik práce s pripraveným profilom <ul style="list-style-type: none"> <li>• Popis 2 techník na žiadanie odporúčaní.</li> <li>• Predstavenie štruktúrneho myslenia – analógia s architektúrou zložiek v PC.</li> <li>• Vysvetlenie „psychologickéj gravitácie“ a jej praktické využitie pri získavaní referencií.</li> <li>• Ukážka práce so spoločenským profilom klienta a dokumentom na zber kontaktov.</li> <li>• Nácvik oboch techník v trojiciach: náborár – figurant - pozorovateľ.</li> </ul>			
<b>Názov odbornej témy: Námietky v procese náboru</b> – prednáška, nácvik <ul style="list-style-type: none"> <li>• Popis techniky zvládania námietky: Pochopenie – Riešenie - Dohoda.</li> <li>• Súpis najfrekvencovanejších námietok pri náboře z doterajších praktických skúseností na flipchart.</li> <li>• Nácvik zvládania týchto námietok: „ťaháme z klobúka“ v dvojiciach resp. v trojiciach.</li> </ul>			
<b>Názov odbornej témy: Výhody práce v organizácii zastúpenej absolventom</b> – prednáška, skupinová práca <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ukážka a popis konkrétnych formulácií v rôznych životných podmienkach.</li> <li>• Výhody práce, ktoré prináša daná organizačná štruktúra – tvorba databáz materiálnych a nehmotných výhod. Lektor zapisuje na flipchart.</li> </ul>			
<b>Názov odbornej témy: Optimálny rozvoj obchodnej služby</b> – prednáška <ul style="list-style-type: none"> <li>• Popis optimálnej štruktúry obchodnej siete.</li> <li>• Delenie manažérskeho času podľa výkonnosti spolupracovníkov.</li> <li>• Návravnosť investície času a úsilia do rozvoja spolupracovníkov na jednotlivých úrovniach hierarchie.</li> <li>• Prednáška o prevencii neproduktívnych činností.</li> </ul>			
<b>Názov odbornej témy: Závazky k náborovým aktivitám</b> – prednáška, individuálna práca <ul style="list-style-type: none"> <li>• Napojenie na výsledky brainstormingu na zdroje náboru z modulu „nábor a výber“.</li> <li>• Ukážka tabuľky záväzkov, popis jednotlivých polí.</li> <li>• Účastníci vypracujú svoje záväzky k min. 3 zdrojom s uvedením: očakávaných týždenných výsledkov, potrebných činností (vlastných, spolupracovníkov) na dosiahnutie týchto výsledkov, predpokladaných ekonomických dopadov – pre ďalších 12 týždňov.</li> <li>• Každý účastník verejne predstaví ostatným svoje záväzky.</li> </ul>			
<b>10.</b>	<b>Forma záverečnej skúšky</b>		
	<table border="1"> <tr> <td> <b>Teoretická časť:</b>  <b>písomná:</b> lektorom vypracovaný dotazník            - 10 otázok modulu.  <b>ústna:</b> každý absolvent vypracuje 5 otázok z modulu, z toho min. 2 otázky položí inému absolventovi, a následne hodnotí správnosť odpovede. Otázku položí absolvent namiesto lektora, pretože iba ten vie položiť kvalitnú otázku, kto pochopil látku – účinnejšie zapamätanie obsahu.         </td> <td> <b>Praktická časť:</b>            - Zostavenie karty profilu klienta.            - Vypracovanie záväzkov k min. 3 zdrojom náboru a svojich výsledkov.         </td> </tr> </table>	<b>Teoretická časť:</b> <b>písomná:</b> lektorom vypracovaný dotazník - 10 otázok modulu. <b>ústna:</b> každý absolvent vypracuje 5 otázok z modulu, z toho min. 2 otázky položí inému absolventovi, a následne hodnotí správnosť odpovede. Otázku položí absolvent namiesto lektora, pretože iba ten vie položiť kvalitnú otázku, kto pochopil látku – účinnejšie zapamätanie obsahu.	<b>Praktická časť:</b> - Zostavenie karty profilu klienta. - Vypracovanie záväzkov k min. 3 zdrojom náboru a svojich výsledkov.
<b>Teoretická časť:</b> <b>písomná:</b> lektorom vypracovaný dotazník - 10 otázok modulu. <b>ústna:</b> každý absolvent vypracuje 5 otázok z modulu, z toho min. 2 otázky položí inému absolventovi, a následne hodnotí správnosť odpovede. Otázku položí absolvent namiesto lektora, pretože iba ten vie položiť kvalitnú otázku, kto pochopil látku – účinnejšie zapamätanie obsahu.	<b>Praktická časť:</b> - Zostavenie karty profilu klienta. - Vypracovanie záväzkov k min. 3 zdrojom náboru a svojich výsledkov.		
<b>11.</b>	<b>Materiálne a technické vybavenie</b>		
	<b>Priestory:</b> vlastné alebo prenajaté v ubytovacích zariadeniach pre 18-25 účastníkov. <b>Technické vybavenie, učebné pomôcky:</b> notebook, projektor, flipchart. <b>Študijné materiály:</b> účastnícky manuál vypracovaný lektorom k tomuto modulu, premietaná prezentácia (aplikácia kompatibilná s MS PowerPoint) vypracovaná lektorom. Kniha: Tom Schreiter: Velký AI vypráví.		