

Spoločnosť **HUBERTUS s.r.o.**, Gerlachov 302, 059 42 Gerlachov, začala v októbri 2010 realizáciu projektu v spolupráci s Ministerstvom práce, sociálnych vecí a rodiny SR a Sociálnou implementačnou agentúrou, prostredníctvom operačného programu Zamestnanosť a sociálna inklúzia.

Názov projektu:

“Vytvorenie pracovných miest a zvýšenie vzdelanostnej úrovne zamestnancov spoločnosti HUBERTUS s.r.o.“

Projekt sa bude realizovať do septembra 2012. Výška nenávratného finančného príspevku predstavuje sumu vo výške 199 869,99 EUR, celkové výdavky na projekt sú 210 389,47 EUR. Miestom realizácie projektu je obec Gerlachov v okrese Poprad v Prešovskom kraji. Cieľové skupiny, pre ktoré je projekt určený, sú zamestnanci spoločnosti. V rámci predkladaného projektu sa plánuje vyškoliť 31 zamestnancov, z toho 3 nových zamestnancov na novovytvorených pracovných miestach. Z celkového počtu vyškolených zamestnancov bude 22 žien a 9 mužov.

Hlavným cieľom predkladaného projektu je „Vytvorenie nových pracovných miest a zvýšenie vzdelanostnej úrovne zamestnancov spoločnosti, čím sa napomôže stabilizácii podniku po personálnej stránke“

V rámci projektu “Vytvorenie pracovných miest a zvýšenie vzdelanostnej úrovne zamestnancov spoločnosti HUBERTUS s.r.o.“ sa budú realizovať tieto kurzy:

1 – Kurz „Trendy v modernej gastronómii“
2 – Kurz „Manažérske zručnosti – vodcovstvo“
3 – Kurz „Anglický jazyk – pokročilí“
4 – Kurz „Nemecký jazyk – pokročilí“
5 – Kurz „Obsluha hotelového softvéru Food 600“
6 – Kurz „Komunikácia s klientom“
7 – Someliarsky kurz
8 – Kurz „Hotelový manažment“
9 – Kurz „Všetko o gastronómii“
10 – Kurz „Prevencia pred syndrómom Vyhorenia“

11 – Kurz „Time manažment“
12 – Kurz „Psychológia predaja“

- **Miesto a termín:**

Miesto dodania predmetu zákazky – poskytovania služieb:

Verejný obstarávateľ požaduje nasledovné miesto realizácie školení:

1. V mieste sídla verejného obstarávateľa:

Kurz „Trendy v modernej gastronómii“

Kurz „Anglický jazyk – pokročilí“

Kurz „Nemecký jazyk – pokročilí“

Kurz „Obsluha hotelového softvéru Food 600“

Kurz „Someliarsky kurz“

Kurz „Všetko o gastronómii“

2. Mimo sídla verejného obstarávateľa:

Kurz „Manažérske zručnosti – vodcovstvo“

Kurz „Komunikácia s klientom“

Kurz „Hotelový manažment“

Kurz „Prevenia pred syndrómom Vyhorenia“

Kurz „Time manažment“

Kurz „Psychológia predaja“

1. Kurz "Trendy v modernej gastronómii "

Kurz je zameraný na oboznámenie sa s aktuálnymi trendmi a novinkami, ktoré súčasná moderná gastronómia ponúka.

Obsah školenia:

- uchovávanie kultúry a domácich zvyklostí v kontexte nových technológií
- využívanie tradícií v gastronómii
- svetové vplyvy v gastronómii
- zásady správneho spracovania a uskladnenia potravín
- dodržiavanie správnej hygienickej praxe na pracovisku
- [predbežná príprava potravín](#)
- [tepelná úprava potravín](#)
- [zahusťovanie pokrmov](#)
- [studená úprava potravín](#)
- [úprava zmrazených potravín](#)
- [biologické obohacovanie pokrmov](#)
- [zdobenie hotových jedál](#)
- praktický nácvik prípravy jedál

- ovládanie a používanie spoločenských pravidiel v prostredí hotela
- spoločenské podujatia (druhy podujatí, pozvánky, oblečenie, stolovanie) v prostredí hotela

Počet účastníkov: 8

Doba trvania: 7 dni/8 hodín = 56 h.

Miesto realizácie: v sídle obstarávateľa.

2. Kurz „Manažérske zručnosti - vodcovstvo“

Vzdelávanie určené pre vedenie podniku a prevádzkara hotela. Riadiaci pracovníci sa naučia riadiť svojich podriadených spôsobmi, ktorých výsledkom bude stabilný pracovný kolektív s pozitívnym prístupom k práci. Po absolvovaní tréningu budú účastníci poznať príčiny konfliktov, ich spúšťacie signály ako i možnosti ich predchádzania. Taktiež budú vedieť vyjednávať, moderovať konflikt, predchádzať a zvládať šikanovanie na pracovisku.

Obsah školenia:

- Rozdiely a súvislosti medzi riadením a vedením
- Manažérske štýly
- Cielená a účinná motivácia pracovníkov
- Hodnotenie ako súčasť stratégie: motivácia, hodnotenie, odmeňovanie
- Rôzne prístupy k systému hodnotenia
- Rola manažéra v procese hodnotenia
- Stratégia a politika odmeňovania
- Konflikt v tíme – faktor pozitívneho rozvoja
- Typy konfliktov
- Racionálna a emocionálna rovina konfliktu
- Spôsoby riešenia konfliktov
- Zdroje stresu (spôsoby práce s vlastným myslením, eliminácia sociálneho stresu)
- Spôsoby zvládania stresu (identifikácia stresových typov, krátkodobé a dlhodobé techniky zvládania stresu)
- Asertivita ako životný postoj a podstata asertívneho chovania
- Ako komunikovať s rôznymi typmi zamestnancov v rôznych situáciách

Počet účastníkov školenia: 3

Požadovaný počet odborných garantov, t.j. lektorov: 1

Doba trvania: 6 dni/8hodín = 48 h. Verejný obstarávateľ požaduje realizáciu kurzu v blokoch a to 3x2 dni

3. Kurz „Anglický jazyk – pokročilý“

Rozšíriť jazykovú kompetenciu účastníkov kurzu, ktorá im umožní komunikovať s anglicky hovoriacou klientelou pri výkone svojej profesie t.j. pri poskytovaní služieb alebo pri komunikácii so zákazníkom na recepcii alebo v reštaurácii. Účastníci kurzu budú vedieť využívať

potrebnú slovnú zásobu z odvetvia cestovného ruchu pri priamom, telefonickom alebo písomnom kontakte so zákazníkom.

Obsah školenia:

Pri výučbe má byť kladený dôraz najmä na rozšírenie slovnej zásoby, všeobecnú komunikáciu, gramatiku, výslovnosť a písomný prejav. Kurz je určený na zdokonalenie konverzačných zručností v anglickom jazyku, prehĺbenie si slovnej zásoby, a osvojenie si pohotových reakcií v cudzom jazyku. Dôraz sa kladie na dialógy a konverzačné cvičenia v skupine v rôznych životných situáciách, počas kurzu sa vyžaduje komunikácia výlučne v anglickom jazyku.

Počet účastníkov školenia: 12 (2 skupiny)

Požadovaný počet odborných garantov, t.j. lektorov: 1

Doba trvania: 23 mesiacov x 4 týždne x 7hodín = 644 h , platí pre obe skupiny

Miesto realizácie: v sídle obstarávateľa.

4. Kurz „Nemecký jazyk – pokročilý“

Rozšíriť jazykovú kompetenciu účastníkov kurzu, ktorá im umožní komunikovať s nemecky hovoriacou klientelou pri výkone svojej profesie t.j. pri poskytovaní služieb alebo pri komunikácii so zákazníkom na recepcii alebo v reštaurácii. Účastníci kurzu budú vedieť využívať potrebnú slovnú zásobu z odvetvia cestovného ruchu pri priamom, telefonickom alebo písomnom kontakte so zákazníkom.

Obsah školenia:

Pri výučbe má byť kladený dôraz najmä na rozšírenie slovnej zásoby, všeobecnú komunikáciu, gramatiku, výslovnosť a písomný prejav. Kurz je určený na zdokonalenie konverzačných zručností v nemeckom jazyku, prehĺbenie si slovnej zásoby, a osvojenie si pohotových reakcií v cudzom jazyku. Dôraz sa kladie na dialógy a konverzačné cvičenia v skupine v rôznych životných situáciách, počas kurzu sa vyžaduje komunikácia výlučne v nemeckom jazyku.

Počet účastníkov školenia: 14 (2 skupiny)

Požadovaný počet odborných garantov, t.j. lektorov: 1

Doba trvania: 23 mesiacov x 4 týždne x 7hodín = 644 h, platí pre obe skupiny

Miesto realizácie: v sídle obstarávateľa.

5. Kurz „Obsluha hotelového softvéru Food 600“

Osvojenie si práce s obsluhou hotelového softvéru. Kurz je určený pre novoprijatých zamestnancov. Súčasťou kurzu bude aj praktický tréning práce s uvedeným softvérom

Obsah školenia:

- užívateľské prostredie informačného systému
- aktívna práca s dátami
- vytváranie zostáv
- riešenie základných problémov

- praktický nácvik

Počet účastníkov školenia: 3

Požadovaný počet odborných garantov, t.j. lektorov: 1

Doba trvania: 8 dni/8hodín = 64 h

Miesto realizácie: v sídle obstarávateľa.

6. Kurz „Komunikácia s klientom“

Cieľom tréningu je naučiť sa lepšie komunikovať – porozumieť, pochopiť druhých a adekvátne vedieť reagovať. Zlepšiť si schopnosť „dešifrovať“ reč tela, využívať ju vo vlastnej komunikácii či prezentácii a lepšie si uvedomovať význam vyslovovaných slov. Účastníci získajú teoretické ako i praktické skúsenosti s efektívnou komunikáciou na pracovisku. To znamená vedieť rozpoznať a predchádzať najčastejším chybám v komunikácii, vedieť predchádzať nedorozumeniam, vedieť parafrázovať úlohy, sumarizovať obsah rozhovoru a rozpoznávať signály neverbálnej komunikácie.

Obsah školenia:

- typológia klienta
- potreba vytvárania dlhodobého vzťahu s klientmi
- empatia, proxemika, haptika, gestika, mimika, pohľady
- riadenie vzťahov so zákazníkmi
- ako používať pozitívne vyjadrovanie
- ako uplatniť hlavné zásady rétoriky
- emocionálna inteligencia a sebazpoznávanie - nadobudnutie komunikačných zručností z oblasti emocionálnej inteligencie
- verbálna a neverbálna komunikácia
- aktívne počúvanie
- predchádzanie konfliktom
- prezentačné zručnosti
- riešenie vybraných komunikačných situácií z prostredia cestovného ruchu

Počet účastníkov školenia: 11 (2 skupiny)

Požadovaný počet odborných garantov, t.j. lektorov: 1

Doba trvania: 6 dni/8hodín = 48 h. Verejný obstarávateľ požaduje realizáciu kurzu v blokoch a to 3x2 dni. Platí pre obe skupiny.

Miesto realizácie školenia: školenie bude prebiehať mimo priestorov verejného obstarávateľa

Školiace priestory: požadujú sa priestory vybavené potrebným technickým vybavením na tento typ školenia.

7. Kurz „Someliarsky kurz“

Osvojenie si základných vedomostí zo všetkých oblastí profesie someliera, získanie informácií o enológii, získanie teoretických vedomostí z oblasti vinárstva a vinohradníctva, získanie praktických zručností pri podávaní vína, získanie vedomostí o výrobe a podávaní piva a liehovín, získanie vedomostí a zručností na prípravu miešaných nápojov, získanie vedomostí o pestovaní kávy a čaju a zručností pri ich podávaní, získanie vedomostí o cigarách a ich podávaní.

Obsah školenia:

- získanie vedomostí pre poskytovanie odborného poradenstva zákazníkom pri výbere vhodného druhu vína a ostatných ušľachtilých nápojov
- servírovanie vína a ostatných ušľachtilých nápojov
- zostavovanie vínnych kariet a nápojových lístkov
- objednávanie, archivovanie a predaj vína a ostatných produktov
- organizovanie prezentácií vína v spojení s degustáciou
- informácie o slovenských i zahraničných vínach a teoretický výklad bude doplnený aj praktickými cvičeniami z degustácie

Počet účastníkov školenia: 4

Požadovaný počet odborných garantov, t.j. lektorov: 1

Doba trvania: 7 dni/8hodín = 56 h

Miesto realizácie: v sídle obstarávateľa.

8. Kurz "Hotelový manažment"

Oboznámenie frekventantov s významom, princípmi, metódami marketingu územia. Obsahovou náplňou bude najmä: segmentácia v hotelovom marketingu, marketingové stratégie, ľudský potenciál v marketingu a iné.

Obsah školenia:

- vytváranie spoločného produktu regionálneho cestovného ruchu a jeho ponuky pod spoločnou značkou
- komunikácia na trhu cestovného ruchu, vrátane komercializácie predaja produktu cieľového miesta
- práca s verejnosťou, s médiami a starostlivosť o novinárov s cieľom systematického informovania, zabezpečenia publicity a vytvárania pozitívneho imidžu
- poskytovanie informácií s ohľadom na program rozvoja, jeho sociálne a ekonomické účinky v regióne
- organizovanie kultúrnych, športových a obchodných podujatí oživujúcich ponuku
- starostlivosť o kvalitu služieb a životného prostredia
- zabezpečovanie finančných zdrojov na plnenie úloh rozvoja cestovného ruchu
- osvojenie základných funkcií operatívneho manažmentu hotelových služieb a získanie základných zručností pre ich riadenie
- ako pravidelne sledovať požiadavky a spokojnosť zákazníkov v zariadeniach cestovného ruchu
- o čom sú hotelové štandardy

Počet účastníkov školenia: 3

Požadovaný počet odborných garantov, t.j. lektorov: 1

Doba trvania: 6 dni/8hodín = 48 h . Verejný obstarávateľ požaduje realizáciu kurzu v blokoch a to 3x2 dni

Miesto realizácie školenia: školenie bude prebiehať mimo priestorov verejného obstarávateľa

Školiace priestory: požadujú sa priestory vybavené potrebným technickým vybavením na tento typ školenia.

9. Kurz "Všetko o gastronómii"

Získať špeciálne znalosti a praktické zručnosti v oblasti gastronómie a ozrejmiť si zásady moderných gastronomických trendov, tzv. zážitkovej gastronómie.

Obsah školenia:

- základné trendy zdravého životného štýlu
- vytvorenie osobného plánu zdravia
- určenie správnej výživy pre zdravého človeka
- poznanie jednotlivých druhov liečebných diét
- Európska kuchyňa, Ázijská kuchyňa, Francúzska kuchyňa, Mexická kuchyňa - teoretické informácie o kuchyni tej ktorej krajiny + praktický nácvik prípravy jedál.
- správna technika pri vyrezávaní ozdôb zo zeleniny a ovocia
- základy estetického aranžovania pokrmov tak
- praktický nácvik

Počet účastníkov školenia: 24 (3 skupiny)

Požadovaný počet odborných garantov, t.j. lektorov: 1

Doba trvania: 3 dni/8hodín = 24 h, platí pre všetky skupiny

Miesto realizácie: v sídle obstarávateľa.

10. Kurz "Prevenia pred syndrómom vyhorenia"

Poznať, čo je syndróm vyhorenia a či sa prejavuje práve u mňa, vedieť ako sa chrániť pred „vyhorením“, poznať výsledky diagnostiky vlastného psychického a zdravotného stavu so zameraním na odolnosť, proti civilizačným chorobám, poznať ako reaguje môj organizmus na fyzickú a psychickú záťaž, poznať potrebné preventívne opatrenia pre ochranu vlastného zdravia a psychiky.

Obsah školenia:

- Subjektívne a objektívne faktory vedúce k syndrómu vyhorenia v pracovnom prostredí.
- Ako zvládať stresové situácie, pocit psychickej, emočnej vyčerpanosti, opotrebovanosti a celkovej únavy
- Faktory spôsobujúce syndróm vyhorenia

- Strata identity
- Dôsledky vyhorenia
- Zotavovanie sa zo syndrómu vyhorenia
- Ako predchádzať vyhoreniu
- Poznávanie seba samého (identifikácia vlastných obáv a neistôt, sebamotivácia)
- Čo spôsobuje odlišnosť medzi ľuďmi, hodnoty a ich vplyv na náš život, rešpektovanie odlišností
- Bloky v nás – sebauvedomenie, nežiaduce stavy mysle
- Zvládanie vlastných emócií, práca s emóciami, zvládanie nesplnených očakávaní, primerané vyjadrovanie emócií
- Sebamotivácia – čo nás poháňa vpred, úroveň osobnej motivácie
- Plán osobného rozvoja

Počet účastníkov školenia: 31 (4 skupiny)

Požadovaný počet odborných garantov, t.j. lektorov: 2

Doba trvania: 6 dni/8hodín = 48 h. Verejný obstarávateľ požaduje realizáciu kurzu v blokoch a to 3x2 dni. Platí pre všetky skupiny.

Miesto realizácie školenia: školenie bude prebiehať mimo priestorov verejného obstarávateľa
Školiace priestory: požadujú sa priestory vybavené potrebným technickým vybavením na tento typ školenia.

11. Kurz "Time manažment"

Naučiť sa stanovovať priority v pracovných činnostiach, vedieť optimálne hospodáriť s časom a nepodliehať zbytočne stresovým situáciám, ktoré má za následok nedostatok času.

Obsah školenia:

- riadenie podnikateľských zdrojov (ľudia, čas, peniaze, know-how) na základe stanovených priorít
- zásady plánovania na základe stanovených prioritných cieľov
- využitie plánovacích nástrojov a pomôcok
- nástroje optimalizácie využitia času pre naplnenie prioritných cieľov
- optimalizácia využitia času preťaženého manažéra
- využitie a budovanie užitočných návykov pre optimálne využitie času
- asertívna obrana času
- efektívne využitie času pri práci s médiami – telefón, e-mail, dokumenty
- využitie delegovania pri optimalizácii, využitie času pre efektívne naplnenie prioritných cieľov
- priority, čas a stres, druhy a prejavy stresu
- riešenie konfliktov

Počet účastníkov školenia: 31 (4 skupiny)

Požadovaný počet odborných garantov, t.j. lektorov: 2

Doba trvania: 6 dni/8hodín = 48 h. Verejný obstarávateľ požaduje realizáciu kurzu v blokoch a to 3x2 dni. Platí pre všetky skupiny

Miesto realizácie školenia: školenie bude prebiehať mimo priestorov verejného obstarávateľa
Školiace priestory: požadujú sa priestory vybavené potrebným technickým vybavením na tento typ školenia.

12. Kurz "Psychológia predaja"

Získať relevantné poznatky a zručnosti z oblasti marketingu všeobecne a ich využitie vo svojej praxi. Vďaka poznaniu marketingových javov a efektívnou aplikáciou marketingu v podniku priamo alebo nepriamo zlepšiť ekonomické výsledky podniku. Účastníci kurzu sa oboznámia s podstatou marketingu a so základnými technikami analýzy marketingového prostredia, nákupného správania zákazníkov či spokojnosti zákazníkov. Naučia sa ako a kedy využívať nástroje marketingového mixu, odkiaľ získavať cenné marketingové informácie a využívať ich v procese marketingového plánovania a rozhodovania firmy.

Obsah školenia:

- marketing: internetové prezentácie ako nástroj realizácie na trhu
- marketing: priamy marketing na trhu slovenského cestovného ruchu
- marketing a predaj prostredníctvom CA, CK, touroperátorov a autobusových operátorov
- vytváranie a zdokonaľovanie osobného imidžu
- metódy spoznávania a prezentácie produktu
- zdokonaľovanie sa v schopnosti úspešne predávať
- efektívne vyhľadávanie klientov
- schopnosť porozumieť klientovi, jeho požiadavkám a potrebám
- Emocionálny marketing
- 4P - cenotvorba (pricing) – podpora predaja (promotion) – miesto (place) – produkt
- Marketingové nástroje (produkt, distribúcia, umiestnenie, cenotvorba, reklama a podpora predaja, predaj)
- dlhodobá starostlivosť o zákazníkov

Počet účastníkov školenia: 10 (2 skupiny)

Požadovaný počet odborných garantov, t.j. lektorov: 1

Doba trvania: 6 dni/8hodín = 48 hod. Verejný obstarávateľ požaduje realizáciu kurzu v blokoch a to 3x2 dni. Platí pre obe skupiny

Miesto realizácie školenia: školenie bude prebiehať mimo priestorov verejného obstarávateľa
Školiace priestory: požadujú sa priestory vybavené potrebným technickým vybavením na tento typ školenia.