

# REKVALIFIKAČNÍ KURZ

organizujeme pod záštitou VŠLG v rámci akreditovaných studijních programů.

## REFERENT MARKETINGU S JAZYKOVOU PŘÍPRAVOU

– v rozsahu **400** vyučovacích hodin  
(pro pracovní činnost Referent marketingu)

### *Obsahová náplň kurzu:*

<b>Ekonomika</b>	<b>30 hod.</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- chronologicky vývoj ekonomického myšlení,</li><li>- základní ekonomické pojmy,</li><li>- tržní mechanismus,</li><li>- národní hospodářství - subjekty NH, hodnocení - metody,</li><li>- trh výrobních faktorů,</li><li>- trh práce,</li><li>- trh peněz,</li><li>- nástroje hospodářské politiky - ekonomická úloha státu.</li></ul>	
<b>Psychologie a sociologie</b>	<b>25 hod.</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- interpersonální vztahy,</li><li>- zákonitosti úspěšného jednání s lidmi,</li><li>- typy lidí, komunikace s nimi,</li><li>- verbální a neverbální komunikace,</li><li>- osobní testy a případové studie.</li></ul>	
<b>Účetnictví</b>	<b>20 hod.</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- význam účetnictví a základní pojmy,</li><li>- jednoduché a podvojně účetnictví,</li><li>- rozvaha (struktura, obsah, význam),</li><li>- účetní výkazy a normy,</li><li>- aktiva a pasíva (jejich struktura a oceňování),</li><li>- náklady a výnosy (jejich členění),</li><li>- kalkulace.</li></ul>	
<b>Organizace a řízení</b>	<b>20 hod.</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- profil manažera,</li><li>- plánování,</li><li>- řízení lidských zdrojů,</li><li>- rozhodování,</li><li>- projektové řízení.</li></ul>	
<b>Obchodní korespondence</b>	<b>30 hod.</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- písemná a telefonická komunikace v obchodním styku,</li><li>- pravidla při písemné komunikaci (nabídka, poptávka, objednávka atd.),</li><li>- práce s textovým editorem MS Word,</li><li>- práce s tabulkovým kalkulátorem MS Excel,</li><li>- úprava písemností v elektronické podobě.</li></ul>	
<b>Cizí jazyk (angličtina)</b>	<b>100 hod.</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- základy obchodní konverzace,</li><li>- rozdíly mezi běžnou a obchodní konverzací,</li><li>- použití v praxi.</li></ul>	
<b>Marketing</b>	<b>40 hod.</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- úvod do marketingu,</li><li>- marketingový mix,</li><li>- analýzy trhu,</li><li>- analýza konkurence,</li><li>- kalkulace nákladů, výrobní ceny, marže.</li></ul>	

<b>Obchod a služby</b>	<b>50 hod.</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- aspekty obchodních činností dle prodávaného zboží,</li> <li>- plánování a analýzy,</li> <li>- obchodní proces,</li> <li>- zákonitosti úspěšného obchodování,</li> <li>- prodejní techniky,</li> <li>- obchodní vyjednávání,</li> <li>- typy prezentací.</li> </ul>	
<b>Propagace a reklama</b>	<b>10 hod.</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- aspekty propagace a reklamy,</li> <li>- typy reklamy,</li> <li>- působení jednotlivých médií.</li> </ul>	
<b>Prezentační a komunikační dovednosti</b>	<b>30 hod.</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- osobní projev, vystupování,</li> <li>- umění a zásady mluveného projevu,</li> <li>- verbální a neverbální komunikace,</li> <li>- typy prezentací,</li> <li>- praktické ukázky a procvičování v simulovaných situacích.</li> </ul>	
<b>Psychologie prodeje</b>	<b>20 hod.</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- prezentace výrobků,</li> <li>- typy zákazníků,</li> <li>- metody a možnosti prodeje,</li> <li>- sebepoznání, profesionální image.</li> </ul>	
<b>Obchodní právo</b>	<b>25 hod.</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- základy obchodního práva,</li> <li>- typy firem,</li> <li>- právní aspekty dodavatelsko odběratelských vztahů,</li> <li>- psychologie jednání se zákazníkem a praktický nácvik,</li> <li>- rétorika.</li> </ul>	

***Profil absolventa:***

- umí jednat s obchodními partnery, je schopen zajistit požadavky zákazníků, umí vyhodnotit konkurenci, orientuje se v oblasti obchodního práva, zná základní ekonomické kategorie a umí je prakticky použít, zvládá komunikaci v anglickém jazyce, orientuje se v pravidlech písemné komunikace, umí využít komunikačních dovedností při jednání se zákazníkem, je schopen aplikovat poznatky z oblasti marketingu.