

## Ceník a všeobecné obchodní podmínky 1. 8. 2025

|          |                                                                                                                       |                    |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| <b>A</b> | - Analýza vzdělávacích potřeb<br>- Vypracování konceptu k tréninkovému programu                                       | 79 000 Kč          |
| <b>B</b> | - SalesKick Akademie (10,5 dne), max. 12 lidí                                                                         | 997 000 Kč         |
| <b>C</b> | - Jednotlivé moduly SalesKick Akademie                                                                                | 99 000 Kč          |
| <b>D</b> | - Programy na míru (1 den)                                                                                            | 149 000 Kč         |
| <b>E</b> | - Audit prodeje (1 den)                                                                                               | 149 000 Kč         |
| <b>F</b> | - Online trénink (1 lekce 2 hodiny)                                                                                   | 29 500 Kč          |
| <b>G</b> | - Ubytování, stravování trenéra<br>- Cestovní náklady trenéra (15 Kč/km, parkovné,...)                                | hradí zákazník     |
| <b>H</b> | - Pomůcky pro trénink: flipchart, moderační tabule, dataprojektor, kamera, fotoaparát, pracovní pomůcky pro účastníky | dle dohody         |
| <b>I</b> | - Koučování jednotlivců (1 schůzka 90 minut)                                                                          | 39 500 Kč          |
| <b>J</b> | - Online konzultace 50 minut                                                                                          | 9 900 Kč           |
| <b>K</b> | - Transition coaching (4 měsíce podpory)                                                                              | 299 000 Kč         |
| <b>L</b> | - SalesKick Basic                                                                                                     | 7 990 Kč /účastník |

- Všechny ceny jsou uváděny bez DPH (21%).
- Náklady na ubytování, dopravu a stravování účastníků semináře hradí zákazník.
- Náklady na pronájem školících prostor vč. vybavení hradí zákazník. Pro zajištění přípravy akce je nutný pronájem min. 2 hodiny před začátkem a 2 hodiny po skončení akce.
- Náklady na ubytování a stravu trenéra (trenérů) v průběhu semináře, resp. během souvisejících činností a cestovní náklady (15 Kč za km, parkovné, dálniční známky mimo ČR, letenky, apod.) jsou hrazeny zákazníkem.
- Cestovní náklady do zahraničí (cestovné, parkovné, dálniční známky v zahraničí, strava a ubytování trenéra) hradí zákazník.
- Denní sazba za jednoho trenéra je uvedena v ceníku a platí pro skupinu do 12 účastníků. Denní sazba za dva trenéry příp. za více účastníků ve skupině se stanovuje dohodou.

## Ceník a všeobecné obchodní podmínky, pokrač.

- Faktura (daňový doklad) je zaslána po ukončení semináře a je splatná do 14 dní. V případě série seminářů bude fakturován každý seminář zvlášť.
- Pokud zákazník zruší konání semináře ve lhůtě kratší než 30 kalendářních dní před začátkem semináře, bude fakturováno 100% ceny zakázky.
- Pokud není se zákazníkem nedohodnuto jinak, trenér si vyhrazuje právo zrušit konání semináře nebo změnit termín konání, a to v případě, že trenér nebude z důvodu pracovní neschopnosti či jiné závažné překážky schopen zajistit vedení semináře.
- Platnost nabídky je 1 měsíc, není-li uvedeno výslovně jinak.
- Obchodní podmínky jsou platné od 1.1.2023.

## Požadavky na tréninkovou místnost

- Základní podmínky na parametry a vybavení školicích prostor, které zajišťuje zákazník:
- Velikost místnosti min. 30 m<sup>2</sup> nebo min 4 m<sup>2</sup> na osobu. Platí vždy větší požadovaná plocha.
- Místnost nesmí mít v interiéru sloupy či jiné překážky bránící pohybu či komunikaci v rámci místnosti.
- Dataprojektor
- Promítací plátno nebo bílá stěna
- 1 flipchart stojan na 3 osoby pro skupiny do 12 lidí, u větších dle dohody.
- Flipchartové papíry na každý stojan.
- Uspořádání stolů v místnosti – kabaret/café.
- Stoly a pohodlné židle pro účastníky a trenéra. Židle nejlépe s područkami.
- Doporučuji myslet při výběru židlí na účastníky s nadváhou, pokud ve skupině jsou.
- 2 stoly na materiály.
- Denní světlo.
- Pro tréninky vyjednávání a prodejních dovedností je potřeba myslet na vhodné prostředí pro hry rolí. V případě potřeby nahrávání je nutno, aby každá dvojice pracovala v tichém prostředí, jinak je zvukový záznam nepoužitelný pro následnou analýzu.
- Změny parametrů jsou možné na základě dohody.

## Požadavky na technické zázemí webináře

Základní požadavky na technické zázemí – pro informaci zákazníka, aby vše fungovalo, jak je potřeba pro zdárný průběh webináře:

- Standarně používám aplikaci zoom.com.
- Je potřeba, aby si účastníci webináře před jeho začátkem stáhli aplikaci a otestovali kompatibilitu systému a funkčnost aplikace.
- Je nezbytně nutné ponechat v pozvánce link od trenéra. Jedině tak je zajištěna funkcionality všech prvků interaktivního webináře.
- V případě, že zákazník požaduje použití jiné aplikace, je potřeba to řešit s dostatečným časovým předstihem. Je potřeba, aby tato aplikace umožňovala sdílení obrazovky, dokumentů a rozdělení účastníků do menších skupin a návrat zpět (funce Breakout Rooms).
- Každý z účastníků se účastní z PC/notebooku s kamerou a nejlépe i sluchátky
- Stabilní internetové připojení (Ethernet je vždy lepší než wifi)
- Tichá místnost (účasť z auta není možná kvůli skupinové práci)
- Pokud je v jedné místnosti více účastníků, je NEZBYTNÉ, aby každý měl sluchátka s mikrofonom
- Google Disc přístup
- Vypracování úkolů přípravy a úspěšné složení online testů jsou podmínkou účasti
- Podpora manažera je velmi důležitá pro úspěch webináře
- Účasť manažera přispívá k úspěchu

## Koučovací principy

- Důvěrnost je základním principem koučování.
- Klient (tj. osoba platící faktury) má právo se účastnit stanovování cílů a vyhodnocování výsledků. Dále má právo být informována o postupu v rámci dohodnutých cílů.
- Nicméně jakékoli informace sdílené koučovanou osobou jsou striktně důvěrné. Výjimky stanovuje zákon.
- Kouč a koučovaná osoba začínají spolupráci dohodou o cílech koučování. Tato dohoda je vyhotovena písemně. Na konci spolupráce provedou kouč, koučovaná osoba a klient (pokud má zájem se účastnit) vyhodnocení dosažení dohodnutých cílů.

## Fakturační detaily

Martin Bednář, IČ 46945997, DIČ: CZ6702230843  
Adresa: Odřepeská 294, 289 07 Libice nad Cidlinou  
CZK účet: 2001368340 / 2010