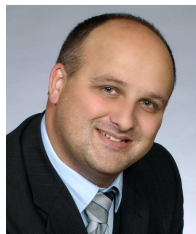




S radosťou konštatujem, že máme za sebou 7. rok činnosti neziskovej organizácie Vzdelávacie a inovačné centrum – Velmax, n. o. (VIC-Velmax).

Nezisková organizácia bola založená za účelom poskytovania všeobecne prospešných služieb v januári 2008.



Hlavným cieľom našich aktivít je prispievať k rozvoju regiónu a zamestnanosti, ako aj k posilneniu jeho konkurencieschopnosti prostredníctvom vzdelávania, networkingu, výmeny skúsenosti a informácií.

Venujeme sa predovšetkým začínajúcim podnikateľom a ich potrebám. Časť aktivít sme zamerali aj na podporu malých a stredných podnikov a ich zamestnancov s cieľom podporiť ich flexibilitu a adaptabilitu na trhu.

Našou ambíciou je pomáhať rozvíjať oblasti, ktoré značnou mierou prispievajú k zlepšeniu života obyvateľov. Aktivity sú smerované hlavne do oblastí neformálneho vzdelávania a networkingu.

Ing. Radko Lapoš / predseda správnej rady VIC-Velmax, n.o.

Pracovné stáže vo firmách - v rámci krajín EU



Jednou z našich aktivít je aj "networking" zameraný na tvorbu nových partnerstiev, výmenu skúsenosti a tvorbu spoločných projektov.

Networking, ako aj tvorbu partnerstiev realizujeme prostredníctvom praktických stáží u skúsených manažérov a podnikateľov v rôznych oblastiach hospodárstva a v rôznych krajinách EU.

Erasmus pre mladých podnikateľov je cezhraničný výmenný program, ktorý dáva **novým alebo nádejným** podnikateľom príležitosť **učiť sa od skúsených podnikateľov** z iných zúčastnených krajín, ktorí prevádzkujú malé podniky. Výmena skúseností sa uskutočňuje počas pobytu u skúseného podnikateľa, ktorý pomáha novému podnikateľovi nadobudnúť schopnosti, potrebné na prevádzkovanie malej firmy. Hostiteľ profituje z novej perspektívy svojho podnikania a dostáva príležitosti pre spoluprácu so zahraničnými partnermi, alebo má možnosť dozvedieť sa niečo o nových trhoch. Pobyt je čiastočne financovaný Európskou úniou.



Bez ohľadu na to, či ste **nový alebo skúsený podnikateľ**, program môže ponúknuť veľkú pridanú hodnotu pre vaše podnikanie : možné výhody spočívajú vo výmene vedomostí a skúseností, získaní príležitostí na rozvíjanie širokej siete kontaktov po celej Európe, nadviazaní nových obchodných vzťahov, alebo získaní nových partnerov a trhov v zahraničí.

Sprostredkovanie stáží realizujeme prostredníctvom programu „Erasmus for young Entrepreneurs“, v ktorom pôsobíme ako národný kontaktný bod pre Slovensko.

Viac informácií o programe: www.erasmus-entrepreneurs.eu

PROGRAM ŠVAJČIARSKO-SLOVENSKEJ SPOLUPRÁČE
SWISS-SLOVAK COOPERATION PROGRAMME



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra



Slovenská
republika

Na projekte sa finančne spolupodieľajú Švajčiarska konfederácia a Slovenská republika.
Blokový grant pre MVO a podporu partnerstiev švajčiarsko-slovenskej spolupráce realizuje
Nadácia Ekopolis v spolupráci s partnermi nadáciou SOCIA a Karpatskou nadáciou.

WWW.BG5FM.SK

V roku 2014 boli na slovenský vzdelávací trh prostredníctvom projektu **Nákup/ Einkauf/ Purchasing – podpora konkurencieschopnosti firiem v Slovenskej republike PP-2013-013** uvedené 3 vzdelávacie programy v oblasti nákupu. „Tento projekt bol podporený prostredníctvom Programu švajčiarsko-slovenskej spolupráce v rámci rozšírenej Európskej únie“

Obsahom projektu bol nákup licencie, odborný preklad a adaptácia učebných osnôv, preklad učebných materiálov 3 programov v oblasti nákupu, vyškolenie lektorov a otestovanie každého programu na cieľových skupinách. Pilotné testovanie vzdelávacích programov sa uskutočnilo na základe licencie získanej od „Swiss Association for Purchasing and Supply Management – procure.ch“.

Po testovaní vzdelávacích programov tak na slovenskom vzdelávacom trhu zostávajú 2 vzdelávacie programy.

Vzdelávací program „Odborná pracovníčka v nákupe/odborný pracovník v nákupe“ ktorý sa testoval v júni 2014, bol zameraný na zamestnancov, ktorí začínajú pracovať alebo už samostatne pracujú v oblasti nákupu. Cieľom tohto kurzu je, aby si účastníci osvojili odborné poznatky z oblasti nákupu, spoznali základné odborné témy a témy z oblasti podnikania v hodnotovom reťazci, a naučili sa ako získať obsah preniesť do denných činností napr. cenová analýza, výskum trhu, právne základy pre nákup a iné.

Vzdelávací program – Základný kurz v nákupe I. a II., ktorý sa testoval v októbri 2014, je zameraný na absolventov škôl. Poskytuje im možnosť nového smerovania a uplatnenia na trhu práce. Účastníci získajú prehľad o súvislostiach v oblasti nákupu a manažmentu dodávateľov, ako sú obstarávacie procesy, metódy cenovej analýzy a cenového porovnania, zisťovanie potrieb a skladové hospodárstvo. Vyučovanie je prepojené s príkladmi z praxe.



Pre ďalšie informácie o projekte ako aj v prípade záujmu o vyššie uvedené vzdelávacie programy v oblasti nákupu kontaktujte personál VIC-Velmax.

Zo života

„Manažment rozhodne nie je vedou v tom zmysle, v akom toto slovo používame v anglicky hovoriacich zemiach. A takisto to nie je umenie. Je to praktická činnosť. V tomto ohľade sa podobá medicíne, ktorú pripomína v celej rade ďalších hľadísk. Napríklad v tom, že pre dôsledné stanovenie diagnózy je potreba skôr zvážiť radu rôznych okolností, ako použiť štandardný postup. Úspešným lekárom je ten, kto svojho pacienta vylieči. Úspešným vedúcim pracovníkom alebo manažérom je ten, koho podnik prosperuje.“
(P.Drucker)

„Manažér sa pozná podľa toho, ako dokáže prácu rozdeliť a odovzdať iným. Musí dokázať pomocou druhých dôjsť čo najkratšou cestou k cieľu.“
(F. Bělohávek)

„Najlepší manažér je ten, kto má dosť zdravého úsudku k voľbe schopných ľudí, ktorí by urobili to, čo je treba, a dosť sebazaprenia, aby sa im neplietol do toho, ako to robia.“
(T. Roosevelt)

VODCOVSTVO:

... je vplyv, umenie, proces takého ovplyvňovania ľudí, aby sa s nadšením a ochotne snažili dosahovať skupinové ciele.

Podporte začínajúcich podnikateľov svojimi 2% dane z príjmu!

VIC-Velmax je národným kontaktným bodom pre program Erasmus for young Entrepreneurs.

Erasmus pre mladých podnikateľov je nový európsky program, ktorý si kladie za cieľ pomôcť začínajúcim podnikateľom. Program stimuluje partnerstvá, podnikanie, konkurencieschopnosť, nadnárodnosť, výmenu know-how a budovanie manažérskych zručností pre riadenie malých a stredne veľkých podnikov.

V rámci tohto programu **poskytujeme začínajúcim podnikateľom finančnú podporu na pracovné stáže** u skúsených podnikateľov v rámci krajín EU. Tak ako vo všetkých európskych programoch, aj tento projekt a jeho aktivity spolufinancujeme z našich vlastných zdrojov. Na stáže „začínajúcich podnikateľov“ v zahraničí prispievame čiastkou 15% ich finančnej dotácie.

Vzdelávacie a inovačné centrum-Velmax, n.o. Vás preto žiada,
podporte praktické stáže „začínajúcich podnikateľov“
ktoré prispievajú k rozvoju podnikania na Slovensku.

Venujte nám  dane !!!

Ako darovať 2% pre Vzdelávacie a inovačné centrum-Velmax, n.o.

Údaje o prijímateľovi:

Názov: Vzdelávacie a inovačné centrum-Velmax, n.o.
Sídlo: Budovateľská 38, 080 01 Prešov
Právna forma: Nezisková organizácia
IČO: 37887891

Pozn. nemáme kód SID, preto kolónky pre SID sa nechávajú prázdne

2% z dane sa poukazujú na tlačivách v závislosti od toho, kto poukazuje:

- 1. ZAMESTNANEC** – používa [VYHLÁSENIE a POTVRDENIE O ZAPLATENÍ DANE](http://vicvelmax.sk/seminar/vic_2.rtf)
http://vicvelmax.sk/seminar/vic_2.rtf
- 2. FYZICKÁ OSOBA**, ktorá podáva daňové priznanie:
 - a) [Daňové priznanie fyzických osôb TYP A\)](#)
 - b) [Daňové priznanie fyzických osôb TYP B\)](#)
- 3. PRÁVNICKÁ OSOBA** – [daňové priznanie právnických osôb](#)

V prípade otázok nás neváhajte kontaktovať vicvelmax@vicvelmax.sk

ĎAKUJEME !

10 tipov pre úspech v rokovaní

1. Dávať si pozor na neverbálne signály

V komunikácií sa hodnotia neverbálne signály omnoho viac ako vyslovené posolstvá. Kto chce v rokovaní získať body, potrebuje k tomu silné a sympatické vystupovanie.

2. Prvý dojem musí „sediť“

Kto vystupuje pri prvom stretnutí s partnerom sebedovome a priateľsky, vytvára optimálny základ pre nasledujúce rokovanie.

3. Rokovanie nie je pästný súboj

Tvrдый rokovací štýl je nevhodný pre vybudovanie dobrých, dlhodobých obchodných vzťahov.

4. Snažiť sa o dosiahnutie „Win-win“ výsledku, ale nie príliš skoro v priebehu rokovania

Určite, optimálny výsledok rokovania je, ak obe strany profitujú. Ak sa však človek príliš skoro v rokovaní koncentruje na „Win-win“, zväčša z toho vziđu slabé kompromisy.

5. Tvrдый k veci, mäkký na ľuďi

Investujte pri rokovaní do dobrej úrovne vzťahov. V úrovni obsahu pokojne pripustíte konflikt, ale len ak je to rozumné vo vzťahu k cieľom.

6. Dobrá príprava je polovicou cesty

Uvedomelou prípravou kladiete základ pre neskorší úspech v rokovaní.

7. Kto sa pýta, ten vedie

Využívajte potenciál otvorených otázok, aby ste partnera «viedli».

8. Hovoriť je striebro, mlčať je zlato

Buďte pri rokovaní vždy aj dobrým poslucháčom. Prostredníctvom sústredeného počúvania získate mnoho cenných detailov pre prípravu vlastnej argumentácie.

9. Považujte každé rokovanie za príležitosť na zlepšenie Vašich vyjednávacích schopností

Po každom rokovaní sa vnútri zamyslite, pozrite sa na seba kriticky a premyslite si, čo by ste mohli ďalší raz urobiť (ešte) lepšie.

10. Verte vo Váš úspech pri rokovaní

Chodte na každé rokovanie s tým, že dosiahnete stanovené ciele. Takéto pozitívne nastavenie bude pozitívne pôsobiť na celý priebeh rokovania.



Vzdelávacie a inovačné centrum – Velmax, n.o.

v skr. **VIC – Velmax, n.o.**
Budovateľská 38, 080 01 Prešov, Slovenská republika

IČO: 37887891 DIČ : 2022529069
č. účtu: 4006109945/7500 ČSOB Prešov

tel.: 051/7581 600, 0908/848626, 0902/122 432

vicvelmax@vicvelmax.sk
www.vicvelmax.sk