Spolufinancováno Evropskou unií

MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ, MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

2.12(12.2.3) Firma jak učitel

Zpráva č. 2 z klíčové aktivity - Etiketa s odborníkem z praxe

Lektorem klíčové aktivity byl pán Daniel Šmíd, který pro naše studenty připravil přednášku na téma
„ Základy obchodní etikety a příprava na pracovní pohovor" Klíčové aktivity se zúčastnilo 153 žáků naší školy ve třech dnech a to 10. 02. 2026, 24. – 25. 3. 2026.

Cílem této klíčoví aktivity je maximalizovat šanci žáka na úspěch u výběrového řízení do prestižních podniků. V cestovním ruchu a gastronomických provozech je první dojem klíčový. Po absolvování aktivity bude žák schopen reprezentovat sebe i svého zaměstnavatele na vysoké úrovni, sebejistě projít výběrovým řízením a s lehkostí zvládat společenský kontakt s náročnou klientelou.

Žák, který ovládá etiketu, má na trhu práce výrazně vyšší hodnotu a šanci na získání místa v prestižních podnicích. Odstraní strach z „faux pas". Žák ví, jak se zachovat v neznámých společenských situacích, což mu dodává klid na práci. Žáci pochopí, že špičkový servis v cestovním ruchu tvoří detaily a pocit, že je o hosta s úctou pečováno. Bylo jim ukázáno, jak v krizových situacích rychle vyhodnotit pro-lidské chování a jak s úctou a respektem jednat s lidmi okolo.

Přednáška byla rozdělena do dvou bloků s těmito tématy:

- Co je etiketa pracovního pohovoru, jak zapojit komunikaci činem i slovem.
- Detaily sebeprezentace, efekt prvního dojmu a jeho vliv na výsledek.
- Nejčastější chyby, kterých se při mluvení dopouštíme.
- Jak využít začátek rozhovoru a připravit se na budování vztahu se svým protějškem.
- Oděvy jako součást komunikace a vašeho kultivovaného projevu, a proč se jim věnovat.
- Příprava na vstup do pracovního procesu (pohovor)
  - **příprava podkladů** - jak vytvořit strukturovaný životopis, který zaujme zaměstnavatele.
  - **simulace pohovoru** - příprava na nejčastější otázky a nácvik „elevator pitch" (stručné představení svých schopností a vášně pro obor).
  - **psychologická příprava** - zvládnutí trémy a budování zdravého sebevědomí při prezentaci vlastních dovedností (např. praxe ze školy).
- Jak se na pracovní setkání připravit z pohledu obchodní etikety.
- Vlivy a trendy mezinárodní business etikety.
- Nejčastější chyby v obchodní korespondenci a při telefonování.
- Pozdravy, podání rukou, objetí nebo polibky na tvář.
- Praxe při představení, používání oslovení, titulů a funkcí.
- Jak hovořit, dělat si poznámky, používat tablet nebo chytré hodinky.

Přednáška byla ukončena debatou lektora se žáky a zodpovězením otázek od zvídavých žáků naší školy.

Spolufinancováno Evropskou unií

MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ, MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

Zpracovala: ing. Dáša Mičkalová