

OBCHODNÍ OPERACE



**SILESIAN
UNIVERSITY**
SCHOOL OF BUSINESS
ADMINISTRATION IN KARVINA

Ing. Radka Bauerová, Ph.D.

Seminář č. 4

13. 3. 2024

CÍLE SEMINÁŘE



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

1. Cvičení vedoucí k lepšímu porozumění mezikulturním rozdílům v obchodním jednání, rozvoji schopnosti výzkumu, kritického myšlení a veřejného vystupování.



POZOR ZMĚNA - TERMÍNY ODEVZDÁNÍ A PREZENTACÍ SEMESTRÁLNÍ PRÁCE



SLEZSKÁ
UNIVERZITA

VÝSLEDKY Z ANALÝZ

17.4. - Představení výsledků zkoumání v rámci těchto témat: Marketingový mix a strategie trhu, Obchodní jednání a mezinárodní rozměr, Řízení rizik.

24.4. - Představení výsledků zkoumání v rámci těchto témat: Optimalizace prodejních a nákupních procesů, Finanční operace a platební styky, Logistika a distribuční strategie, Elektronický obchod a digitalizace.

NÁVRHY

15.5. - Představení návrhů u těchto témat: Marketingový mix a strategie trhu, Obchodní jednání a mezinárodní rozměr, Řízení rizik, Optimalizace prodejních a nákupních procesů, Finanční operace a platební styky, Logistika a distribuční strategie, Elektronický obchod a digitalizace.

Změněno z důvodu státních svátků ve dnech 1. 5. a 8. 5.



OBCHODNÍ JEDNÁNÍ

- cvičení k osvojení si aplikace teoretických poznatků



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

TÝMOVÁ PRÁCE

Každý, kdo zpracuje zadání obdrží 1 bod! 😊

- 1) Rozdělte se do týmu (libovolný počet členů týmu)
- 2) Každý tým hodí kostkou pro přiřazení konkrétní země, ze které přijede na obchodní jednání zástupce firmy se kterou chcete uzavřít obchodní operaci.
 1. Kanada
 2. Spojené státy americké
 3. Čína
 4. Brazílie
 5. Indie
 6. Japonsko



OBCHODNÍ JEDNÁNÍ

- cvičení k osvojení si aplikace teoretických poznatků



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

- 3) Proveďte **podrobný výzkum** o obchodních zvycích a mezikulturních rozdílech v přidělené zemi.
- 4) **Sepište následující informace:**
 - Krátké představení země a jejího kulturního kontextu
 - Pravidla obchodního jednání včetně pozvání na schůzky, očekávání dochvilnosti, oblékání nebo předávání daru
 - Popis toho, jak se ve vybrané zemi komunikuje v obchodním prostředí, gestikulace
 - Návrhy, jak překlenout kulturní rozdíly a budovat úspěšné obchodní vztahy s partnery z dané země.
- 5) **Představení zjištěných informací celému semináři**





SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Děkuji za pozornost



Máte dotazy?

