

OBCHODNÍ OPERACE

Rámcový harmonogram na LS
akademického roku 2024/2025

Plán

Struktura předmětu: 2+1

| Přednášky | Semináře |
|---|---|
| 1 /19.2. Úvod do studia Význam předmětu pro absolvovaný program Téma: Východiska obchodních operací (Marketingový mix obchodníka, definice a funkce obchodních operací, nejvíce využívané obchodní operace) – první část | 1. Organizace předmětu Požadavky na absolvování předmětu Seznámení s projektem (semestrální práce) Rozdělení studentů do týmů |
| 2/ 26.2. Téma: Východiska obchodních operací (Obchodní kategorie, specifikace prostředníků a zprostředkovatelů obchodní činnosti) – druhá část Místo přednášky byla přednáška o firemní kultuře | 2. Aplikace marketingového mixu obchodníka na konkrétní případ |
| 3/ 5.3. Téma: Realizace obchodních operací (Průběh obchodních operací, typy dokumentů, dodací podmínky) | 3. Diskuze k předchozímu úkolu Obchodní zprostředkovatelé – praktické cvičení |
| 4/ 12.3. Téma: Obchodní jednání a jeho východiska (Obchodní jednání a jeho východiska z pohledu vybraných zemí) | 4. Cvičení na popis obchodního jednání z pohledu vybraných zemí |
| 5/ 19.3. Přednáška se nekoná z důvodu zahraniční pracovní cesty vyučující | 5. Seminář se nekoná z důvodu zahraniční pracovní cesty vyučující |
| 6/ 26.3. Téma: Rizika a možnosti jejich zajištění (Riziko v rámci realizace obchodních operací a jeho členění, východiska řízení rizik, proces řízení rizika a jeho úrovně) – první část | 6. Identifikace míry rizika |
| 7. 2.4. Téma: Rizika a možnosti jejich zajištění (Matice rizik, způsoby zajištění splnění obchodních závazků a jejich důležitost, ekonomický význam a právní rámec pojištění rizik) – druhá část | 7. Tvorba matice rizika na konkrétním příkladu |

| | |
|---|---|
| <p>8/ 9.4. Téma: Základní obchodní operace v rámci řízení obchodu (Povinnosti manažera a používané kalkulace pro kontrolu v rámci řízení obchodu, správy obchodního prostoru, řízení zásob, plateb a zákaznického servisu)</p> | <p>8. Správa obchodního prostoru</p> |
| <p>9/ 16.4. Téma: Plánování a řízení prodejních procesů v obchodních operacích (Specifika plánování a řízení prodeje, prodejní útvar, řízení prodejních týmů, proces osobního prodeje, kupní síla a její úroveň v tuzemsku, odhad koupěschopné poptávky).</p> | <p>9. Diskuze k případové studii – správa obchodního prostoru Cvičení v rámci používaných kalkulací pro kontrolu v rámci řízení obchodu a správy obchodního prostoru</p> |
| <p>10/23.4. Téma: Obchodní operace v oblasti nákupního procesu (nástroje nákupního marketingu, nákupní formy a cíle v rámci rozhodování o nákupu, nákupní rozhodovací proces, faktory ovlivňující proces rozhodování, řízení vztahů s dodavateli, legislativa v nákupním procesu, typy smluv používaných v obchodních operacích).</p> | <p>10. Obhajoby semestrální práce – Výsledky z analýz</p> |
| <p>11 /30.4. Téma: Obchodní operace v oblasti platebního styku a logistiky (platební styk a členění plateb, řízení pohledávek, výběr způsobu distribuce podle nákladové metody, obchodní operace v logistice, reverzní logistika).</p> | <p>11. Obhajoby semestrální práce – Výsledky z analýz</p> |
| <p>12./7.5. Téma: Elektronizace pohybu zboží (Role informačních systémů v obchodních společnostech, představení elektronického obchodování a předpoklady elektronizace, elektronizace zboží v ČR, tvorba cen a zdroje příjmů v elektronickém obchodování, využití jednotlivých typů kódů k optimalizaci pohybu zboží a rozvoji distribučních a komunikačních kanálů)</p> | <p>12. Obhajoby semestrální práce - návrhy</p> |

13/ 14.5.

Téma: Opakovací test

13. Obhajoby semestrální práce - návrhy

Radka Bauerová