

OBCHODNÍ OPERACE



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

Ing. Radka Bauerová, Ph.D.

Seminář č. 3

5. 3. 2025

CÍLE SEMINÁŘE



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

1. Zopakování teoretických východisek k obchodním zprostředkovatelům
2. Cvičení vedoucí k pochopení vhodného využití konkrétního obchodního zprostředkovatele dle konkrétní situace firmy



OBCHODNÍ ZPROSTŘEDKOVATELÉ

JAK BYSTE **DEFINOVALI**
OBCHODNÍ
ZPROSTŘEDKOVATELE?



JAKÉ OBCHODNÍ
ZPROSTŘEDKOVATELE
ZNÁTE?



OBCHODNÍ ZPROSTŘEDKOVATELÉ

- cvičení k osvojení si aplikace teoretických poznatků

První část úkolu **samostatná**

Druhá část úkolu **týmová po 2 studentech**

Čas na obě části: **25 minut**

Každý, kdo vypracuje obě části
obdrží **1 bod!** 😊

Čas na první část: 10 minut

1. Rozhodněte u následujících situací, který typ obchodního zprostředkovatele je pro společnost nejvhodnější pro vyřízení obchodu:

- Společnost se snaží najít zákazníky pro své nové výrobky, které chce začít prodávat v zahraničí.
- Společnost se snaží najít kupce pro své vytěžené lithium.
- Společnost hledá někoho, kdo by se postaral o logistiku dodávek do Indonésie.
- Společnost se snaží získat co nejlepší nabídku pro svůj výrobek. Cena není pevně stanovena a lze prodat libovolný počet jednotek výrobku.
- Společnost vyvinula nový cihlový materiál pro stavebnictví. Chce se své zákazníky s tímto novým materiálem podrobně seznámit prostřednictvím vzorků.

OBCHODNÍ ZPROSTŘEDKOVATELÉ

- cvičení k osvojení si aplikace teoretických poznatků

Čas na druhou část: 15 minut

➤ Týmový úkol po 2 studentech

2. Vyberte si **jednoho obchodního zprostředkovatele z těch**, které jste přiřadili v předcházející části cvičení a vysvětlete **výhody a nevýhody** jeho využití pro zprostředkování obchodní operace.
 - Pokud se Vám to podaří, tak zkuste najít nějakou zajímavost o daném obchodním zprostředkování (např. jak moc se využívá v praxi, implementace nových technologií při procesu zprostředkování apod.).



OBCHODNÍ ZPROSTŘEDKOVATELÉ

- Vyhodnocení cvičení



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

1. Rozhodněte u následujících situací, který typ obchodního zprostředkovatele je pro společnost nejvhodnější pro vyřízení obchodu:

- Společnost se snaží najít zákazníky pro své nové výrobky, které chce začít prodávat v zahraničí.
- Společnost se snaží najít kupce pro své vytěžené lithium.
- Společnost hledá někoho, kdo by se postaral o logistiku dodávek do Indonésie.
- Společnost se snaží získat co nejlepší nabídku pro svůj výrobek. Cena není pevně stanovena a lze prodat libovolný počet jednotek výrobku.
- Společnost vyvinula nový cihlový materiál pro stavebnictví. Chce se své zákazníky s tímto novým materiálem podrobně seznámit prostřednictvím vzorků.

2. Prezentujte výhody a nevýhody vybraného obchodního zprostředkovatele.





SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Děkuji za pozornost



Máte dotazy?

