**OBCHODNÍ OPERACE**

|  |
| --- |
| Rámcový harmonogram na LS akademického roku 2024/2025 PlánStruktura předmětu: 2+1 |

|  |  |
| --- | --- |
| Přednášky | Semináře |
| 1 /19.2.Úvod do studiaVýznam předmětu pro absolvovaný program **Téma: Východiska obchodních operací** (Marketingový mix obchodníka, definice a funkce obchodních operací, nejvíce využívané obchodní operace)– první část | Organizace předmětuPožadavky na absolvování předmětuSeznámení 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 | Aplikace marketingového mixu obchodníka na konkrétní případ |
| 3/ 5.3.  **Téma:Realizace obchodních operací**  (Průběh obchodních operací, typy dokumentů, dodací podmínky) | Diskuze k předchozímu úkoluObchodní zprostředkovatelé – praktické cvičení |
| 4/ 12.3.  **Téma:Obchodní jednání a jeho východiska**  (Obchodní jednání a jeho východiska z pohledu vybraných zemí) | 1. **Cvičení na popis obchodního jednání z pohledu vybraných zemí** |
| 5/ 19.3.  Přednáška se nekoná z důvodu zahraniční pracovní cesty vyučující | 1. 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 | 1. **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 | 1. **Tvorba matice rizika na konkrétním příkladu** |
| 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) | 1. **Správa obchodního prostoru** |
| 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). | 1. **Diskuze k případové studii – správa obchodního prostoru**   **Cvičení v rámci používaných kalkulací pro kontrolu v rámci řízení obchodu a správy obchodního prostoru** |
| 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). | **10. Obhajoby semestrální práce – Výsledky z analýz** |
| 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). | **11. Obhajoby semestrální práce – Výsledky z analýz** |
| 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) | **12. Obhajoby semestrální práce - návrhy** |
| 13/ 14.5.  **Téma: Opakovací test** | **13. Obhajoby semestrální práce - návrhy** |

Radka Bauerová