

OBCHODNÍ OPERACE

Rámcový harmonogram na LS
akademického roku 2025/2026
Plán
Struktura předmětu: 2+1

Přednášky	Semináře
1 /17.2. Úvod do studia Význam předmětu pro absolvovaný program Téma: Východiska obchodních operací_1. část (Marketingový mix obchodníka, definice a funkce obchodních operací)	1. Organizace předmětu Požadavky na absolvování předmětu Seznámení s projektem (semestrální práce) Rozdělení studentů do týmů
2/ 24.2. Téma: Východiska obchodních operací_2. část (Nejvíce využívané obchodní operace na domácím trhu)	2. Aplikace marketingového mixu obchodníka na konkrétní případ
3/ 3.3. Téma: Východiska obchodních operací_3. část (Obchodní kategorie, specifikace prostředníků a zprostředkovatelů obchodní činnosti)	3. Diskuze k předchozímu úkolu a jeho vyhodnocení (Aplikace marketingového mixu obchodníka na konkrétní případ)
4/ 10.3. Téma: Realizace obchodních operací (Průběh obchodních operací, typy dokumentů, dodací podmínky)	4. Obchodní zprostředkovatelé – praktické cvičení
5/ 17.3. Téma: Obchodní jednání a jeho východiska (Obchodní jednání a jeho východiska z pohledu vybraných zemí)	5. Cvičení na popis obchodního jednání z pohledu vybraných zemí
6/ 24.3. 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. 31.3. 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/ 7.4. 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/ 14.4. 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>10/21.4. 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 provedených analýz</p>
<p>11 /28.4. 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 provedených analýz</p>
<p>12./5.5. 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/ 12.5.

Téma: Opakovací test

13. Obhajoby semestrální práce - návrhy

Radka Bauerová