



C E M I

CENTRAL EUROPEAN MANAGEMENT INSTITUTE

MANAGEMENT OBCHODU – ŘEŠENÍ KRIZOVÝCH SITUACÍ

JUDr. Oldřich Vacek

CO ZÍSKÁTE STUDIEM A ABSOLVOVÁNÍM TOHOTO PŘEDMĚTU

Cílem tohoto předmětu je připomenout problémy, se kterými se ve své manažerské činnosti setkáváte a společně najít jejich vysvětlení a řešení, umožňující vyvarovat se chyb a následných ztrát. Lektor má díky dlouholetému působení při řízení obchodních firem doma i v zahraničí rozsáhlé zkušenosti v řízení krizového managementu a práce s lidmi v evropských i mimoevropských relacích. Konzultovaná výsledná seminární práce Vám může posloužit jako prostředek k řešení určitého problému, který před Vámi jako manažerem (manažerkou) stojí.

Studiem tohoto předmětu dále získáte především možnost průběžně **konzultovat reálné problémy, případy a situace z vaší praxe** s lektorem – **expertem na danou problematiku**, a v rámci těchto konzultací pod jeho odborným vedením **zpracovat jejich řešení formou prakticky orientované případové studie** (seminární práce). Díky tomu, že konzultace neprobíhají skupinově, ale pouze přímo mezi vámi a lektorem, **můžete konzultovat i citlivé firemní záležitosti**, včetně konkrétních dat atd., bez obav ze sdílení těchto údajů s dalšími studenty.

Výstupem po absolvování tohoto předmětu je tedy cenný dokument ihned dále použitelný ve vaší firmě či zaměstnání, s vysokou přidanou hodnotou díky one-to-one konzultacím s odborníkem.

OBLASTI A TÉMATA V NICHŽ MŮŽETE S LEKTOREM/LEKTORKOU KONZULTOVAT

- Začínají problémy s dosud spolehlivým obchodním partnerem. Jak dál?
- Proč je dobré „nezavírat hlučně dveře“ při ukončení spolupráce?
- Kde je hranice při snaze prosadit zboží nebo program, kterou bychom neměli překročit?
- Proč je tak důležitá trvalá styková činnost s obchodními partnery i když aktuálně s některými z nich business neprobíhá?
- Čeho se při jednání s obchodními partnery vyvarovat?
- Další témata v rámci odborné působnosti lektora, po vzájemné dohodě

ZPŮSOB ABSOLVOVÁNÍ PŘEDMĚTU

Předmět je zakončen zpracováním **seminární práce**, v níž student **řeší konkrétní téma ze své praxe**, týkající se daného předmětu, případně **některé z modelových témat připravených lektorem** (viz níže). Seminární práce je zpracovávána v rozsahu **7-10 stran formátu A4**, z toho se musí jednat alespoň o **8 normostran textu**. Seminární práce je lektorem ohodnocena procentuálně, přičemž **50 % a více** znamená **úspěšné absolvování daného předmětu**.

MODELOVÁ TÉMATA SEMINÁRNÍ PRÁCE

1. Východiska při zhoršené platební morálce dosud spolehlivého odběratele/zástupce
2. Úspěšná účast v tendrech a veřejných soutěžích doma i v zahraničí
3. Využití dotačních stimulů v mezinárodním obchodě. Elektronizace obchodních procesů.
4. Jak pracovat s bankovními a obchodními informacemi
5. Význam osobnosti a umění komunikace v obchodní činnosti

STUDIJNÍ LITERATURA A DALŠÍ ZDROJE



C E M I

CENTRAL EUROPEAN MANAGEMENT INSTITUTE

Podpůrné studijní materiály zpracované lektorem (k dispozici online ve studijním systému)
Elektronické knihy z online knihovny Bookport od nakladatelství Grada:
KOTLER, Philip a Kevin Lane KELLER. <i>Marketing management</i> . [4. vyd.]. Přeložil Tomáš JUPPA, přeložil Martin MACHEK. Praha: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4150-5. (Online ZDE)
Ostatní studijní literatura (Autoři: Název, Vydavatelství, Rok vydání, ISBN):
MUŽÍK, Tomáš. <i>Prodej na prvním místě: manuál pro firmy, jak pomocí sociálních sítí opravdu vydělávat</i> . Česko: [Tomáš Mužík], 2019. ISBN 978-80-270-5660-6.
MCKEE, Steve. <i>Co dělat, když firma přestane růst</i> . Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3316-6.
JAY, Ros a Richard TEMPLAR. <i>Velká kniha manažerských dovedností</i> . Praha: Grada, 2006. ISBN 978-80-247-1279-6.
DAWSON, Roger. <i>Tajemství efektivního vyjednávání: tajemství mistra vyjednávání</i> . Olomouc: ANAG, c2012. ISBN 978-80-7263-764-5.
Ostatní užitečné zdroje (videomateriály, online profesní skupiny, blogy, diskuse atd.):
Hospodářské noviny, Euro, Profit, Trade news
Economist, Handelsblatt
Business Info.cz