



PRAKTIKUM OBCHODNÍHO JEDNÁNÍ

Jaroslav Demel
21. 2. 2024

POJ 2024 Setkání 1 – O čem to bude?

Obsah setkání

- organizační záležitosti
- prezentace předmětu, jeho program a studijní povinnosti v jeho rámci
- obchodní jednání, forma a obsah
- obchodní jednání a jeho součásti
- zpracování otázek
- předváděčka

Program předmětu POJ

- **Osobnost člověka a jeho asertivita**, vlastní osobnost, osobnostní výbava obchodníka/vyjednavače, **komunikace**
- Vztah **vyjednávání – obchodní jednání**, fáze a průběh obchodního jednání, jeho příprava, obchodní taktika, obchodní komunikace
- Zásady a projevy **společenského chování – etika a etiketa**, společenský protokol, obchodní a diplomatický protokol
- **Obchod a interkulturalita**, zvláštnosti obchodování se zahraničními partnery, specifika jednotlivých zemí a lidí

Literatura k tématům

- **Komunikační a obchodní dovednosti manažera** –3. doplněné vydání
Vladimíra Khelerová, Grada 2012
- **Mezinárodní obchodní jednání**
Miroslava Zamykalová, Professional Publishing 2003
- **Mezinárodní obchodní a diplomatický protokol**
Soňa Gullová, Grada Publishing,2013
- **Jak ...**(...získávat přátele a působit na lidi, ...správně jednat, myslet a mluvit, ...mluvit a působit na druhé při obchodním jednání)
Dale Carnegie
- **Interkulturní komunikace v řízení a podnikání**
3. vyd., Ivan Nový, Sylvia SCHROLL-MACHL, Management Press (2007), IK v ŘP: Češi a Němci 2015
- **Asertivně do života** –2., doplněné vydání, Tomáš Novák, Věra Capponi, Grada 2012
- **Velký lexikon společenského chování**
Vladimír Smejkal, Hana Bachrachová, Grada 2011 (nebo Špaček, Vášáryová, Eliška Hašková - Coolidge)

Požadavky k absolvování předmětu POJ

- **Povinné**
- **Minimálně 50% účast na setkáních**
- **Zpracování obchodních zvláštností** vybrané země - závěrečná „předváděčka“
- **Zkouška (písemný test a ústní pohovor)**

- **Doplňkové**
- **Plnění úkolů z jednotlivých setkání (i na nich)** včetně dílčích „předváděček“ - čím větší aktivita, tím lepší ohodnocení + soutěž
- **Pozitivní/optimistický přístup**
- **Plusové body za 100% docházku**

Soutěžní týmy

- **Dvojice** – model spolupracující (rovnocenné postavení, šéf a administrátor, zlý a hodný, „starší“ a „mladší“).
- **Trojice** – model rozhodující (výhoda prosazování většiny).
- Lze absolvovat i jako **jednotlivec** (model vše sám a nejlépe).

- Zpracování a prezentace úkolů ze setkání včetně závěrečné prezentace.

- Modelové předváděčky („sám za sebe“, „jeden proti jednomu“, „dva spolu“, „dva proti jednomu“, „všichni proti mně“ ...).

Začínáme...

Obchodní jednání

Vyjednávání nejčastěji dvou, ale i více stran – obchodních partnerů, zastoupených jednotlivě nebo týmově, s cílem uzavření dobrého obchodu.

Forma a obsah – co je víc?

Dosažení cíle ovlivňuje jak forma, tak obsah obchodního jednání a jeho součástí. Forma a obsah jsou někdy těžko rozeznatelné, správný poměr formy a obsahu je obtížně stanovitelný („forma a obsah jedno jest“) a často se při obdobném výsledku různí.

Je ale velmi dobré snažit se uvědomit, co v mém chování, chování protějšku, ostatních je více formální, co více obsahové.

Součásti obchodního jednání

- Vyjednávající (partnerské) strany
- Předmět jednání
- Způsob jednání
- Okolnosti jednání

Partnerské strany (z „já“ pohledu)

- Já nebo můj tým, moje postavení v něm
- Zákazník (partner!) – jednotlivec nebo tým

- Může být několik jednotlivců nebo týmů zastupujících více stran

Forma a obsah obchodního jednání (obchodních partnerů)

- Formální stránka jednání obchodních partnerů je (kromě programu jednání) dána např. jejich vzhledem, protokolárním chováním, oblečením, společenským nebo kariérním postavením, typem firmy, kterou zastupuje, zemí, odkud partner pochází, ale také jejich komunikační dovedností, resp. její formální stránkou.
- Obsahová stránka jednání obchodních partnerů je dána jejich znalostmi, zkušenostmi a dovednostmi, vlastnostmi a schopnostmi, chováním (jejich osobností) profesionalitou, odborností, vzděláním, ale také jejich komunikační dovedností, resp. její obsahovou stránkou.

Předmět jednání

Produkt, výrobek, komodita, služba, obchodovatelný statek, který nejčastěji jedna strana prodává a druhá kupuje.

Způsob jednání

Způsob vedení komunikace v rámci obchodního jednání, metody a prostředky používané partnery pro dosažení dobrého obchodu.

Okolnosti jednání

Místo, čas a ostatní okolnosti, za kterých k jednání dojde.

Dobrý obchod

Vzniká, pokud se forma i obsah obchodního jednání i jeho jednotlivých součástí vyskytnou v poměru příznivém alespoň pro jednoho účastníka jednání (výhra-prohra), nejlépe pro dva nebo všechny (výhra-výhra).

Otázky pro jednotlivce (písemně tady, neřešit spolu!!!):

1. Co je podle mě asertivita?
 2. Co je podle mě důležité pro uzavření dobrého obchodu?
 3. Co je pro mé vlastní obchodní jednání důležitější, forma nebo obsah?
-

Otázky pro jednotlivce (ústně tady, neřešit spolu!!!):

4. V čem jsem silný/silná pro obchodní jednání?
5. V čem je pro obchodní jednání silný/silná můj kolega/kolegyně?

...

Obsah setkání

- organizační záležitosti
- prezentace předmětu, jeho program a studijní povinnosti v jeho rámci
- obchodní jednání, forma a obsah
- obchodní jednání a jeho součásti
- zpracování otázek
- předváděčka

POJ 2024 Setkání 1 – O čem to bylo?





Děkuji za pozornost