

Popis předmětu

| | | | |
|--------------------------|-----------------|------------------|------------------|
| Zkratka předmětu: | KOD/OOD | Strana: | 1 / 2 |
| Název předmětu: | Business Skills | | |
| Akademický rok: | 2019/2020 | Tisknuto: | 11.07.2020 03:17 |

| | | | | | |
|--|------------------------|----------|----------|------------------------------|---------------|
| Pracoviště / Zkratka | KOD / OOD | | | Akademický rok | 2019/2020 |
| Název | Business Skills | | | Způsob zakončení | Zápočet |
| Akreditováno/Kredity | Ano, 3 Kred. | | | Forma zakončení | Kombinovaná |
| Rozsah hodin | Cvičení 2 [HOD/TYD] | | | Zápočet před zkouškou | NE |
| Obs/max | Statut A | Statut B | Statut C | Počítán do průměru | NE |
| Letní semestr | 0 / - | 0 / - | 0 / - | Min. (B+C) studentů | nestanoveno |
| Zimní semestr | 0 / - | 0 / - | 0 / - | Opakovaný zápis | NE |
| Rozvrh | Ano | | | Vyučovaný semestr | Letní semestr |
| Vyučovací jazyk | angličtina | | | Počet dnů praxe | 0 |
| Volně zapisovatelný předmět | Ano | | | | |
| Hodnotící stupnice | S\N | | | | |
| Počet hodin kontaktní výuky | | | | | |
| Automat. uzn. záp. před zk. | Ne | | | | |
| Periodicita | | | | | |
| Nahrazovaný předmět | KOD/OD | | | | |
| Vyloučené předměty | Nejsou definovány | | | | |
| Podmiňující předměty | Nejsou definovány | | | | |
| Předměty informativně doporučené | Nejsou definovány | | | | |
| Předměty, které předmět podmiňuje | Nejsou definovány | | | | |
| Poznámka | for studies in English | | | | |

Cíle předmětu (anotace):

Cílem předmětu je v návaznosti na dosavadní získané poznatky studenta rozvíjet dovednosti v různých nákupních a prodejních situacích.

Požadavky na studenta

Požadavky k zápočtu: 100% docházka na seminář, aktivní účast, písemný test.

Obsah

Témata cvičení:

Vývoj a úloha prodeje. Specifika práce prodejce. Komunikace v obchodním týmu. Rozvíjení vztahu se zákazníkem. Techniky prodeje v závislosti na typu prodejce. Prodejní úkoly.

Strategie nákupu. Vyjednávání s dodavateli. Výběrová řízení. Formy prezentace zboží. Argumentace, manipulace a využití emoční inteligence v obchodě

Předpoklady - další informace k podmíněnosti studia předmětu

Zvládnutí základní terminologie z oblasti obchodu a marketingu.

Získané způsobilosti

Studijní opory

Garanti a vyučující

- Garanti:** doc. Ing. Kamil Pícha, Ph.D.
- Cvičící:** doc. Ing. Kamil Pícha, Ph.D.

Literatura

Vyučovací metody

Hodnotící metody

Předmět je zařazen do studijních programů:

| Studijní program | Typ stud. | Forma stud. | Obor | Etapa | V.st.pl. | Rok | Blok | Statut | D.roč. | D.sem. |
|-----------------------------|-------------|-------------|----------------------|-------|----------|------|--|--------|--------|--------|
| Engineering and Informatics | Bakalářský | Prezenční | Economic Informatics | 1 | 1 | 2019 | Block C: facultative subjects (choose min. 10 cr.) | C | 3 | LS |
| Engineering and Informatics | Celoživotní | Prezenční | Economic Informatics | 1 | 1 | 2019 | Block C: facultative subjects (choose min. 10 cr.) | C | 3 | LS |