



Tematické okruhy pro Státní závěrečné zkoušky

Obor: Ekonomika podniku

Název SZZ: Obchod

Prerekvizity:

1. Technologie vedení obchodu
2. Obchodní podnikání

Vypracoval:	Mgr. Zdeněk Caha, MBA, Ph.D. Ing. Roman Švec, Ph.D.	Podpis:	
Schválil garant oboru	doc. Ing. Marek Vochozka, MBA, Ph.D.	Podpis:	
Datum vydání	2. 7. 2018		
Platnost od:	pro nástup ZS 2016		
Platnost do:	Odvolání		



Tematické okruhy

1. Obchodní vyjednávání:
2. Úloha a postavení prodeje v podniku a řízení prodejního týmu:
3. Role sociální komunikace v obchodních vztazích
4. Kupní chování zákazníků
5. Prodejní techniky a prodejní úkoly
6. Prodejní kanály
7. Nákupní činnost, strategie nákupu a vyjednávání s dodavateli.
8. Péče o významné klienty
9. Prognóza prodejů a jejich hodnocení
10. Prodejní prezentace a proces prodeje
11. Řízení lidských zdrojů v obchodních firmách
12. Řízení rizika v obchodním podnikání
13. Územní strategie obchodních firem a řízení projektů
14. Space management obchodní jednotky
15. Řízení obchodního sortimentu
16. Řízení pohybu zboží a operativní řízení prodejny
17. Vliv informačních a komunikačních technologií na řízení obchodní firmy
18. Organizování v obchodních firmách
19. Řízení zásob v obchodě
20. Role značek v obchodním podnikání

Doporučená literatura

1. Technologie vedení obchodu

JOBBER, David a Geoff LANCASTER. Selling and Sales Management. 10th Edition. Harlow: Pearson Education, 2015. 544 s. ISBN 978-12-920-7800-7

LIMBECK, Martin. Velká kniha o prodeji: Nový hardselling – Staňte se jedničkou na trhu. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN: 978-80-247-4095-9

INGRAM, Thomas a kol. Sales Management. Analysis and Decision Making. M.E.Sharp, 2012. 387 s. ISBN 978-07-656-3357-6

2. Obchodní podnikání

MULAČOVÁ, Věra, Petr MULAČ, Petra BEDNÁŘOVÁ, Lukáš KUČERA, Vendula SIMOTOVÁ a Marie SLABÁ. Obchodní podnikání ve 21. století. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2013. 520 s. ISBN 978-80-247-4780-4.

HAMMOND, Richard. Chytře vedená prodejna: Jak mít více zákazníků a větší tržby. 3. aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada Publishing, 2012. ISBN 978-80-247-4162-8.

CIMLER, Petr a Dana ZADRAŽILOVÁ. Retail management. Praha: Management Press, 2008. 305 s. ISBN 978-80-7261-167-6.