

Vysoká škola technická a ekonomická
v Českých Budějovicích

Ústav podnikové strategie

Bc. Podniková ekonomika

Závěrečná zpráva
o průběhu semestrální
praxe

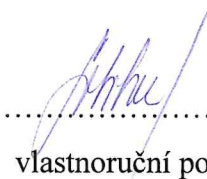
Zuzana Sobotíková

2023

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem závěrečnou zprávu o průběhu semestrální praxe vypracovala samostatně a že údaje zde uvedené jsou pravdivé.

V Českých Budějovicích, dne: 30. 11. 2023



.....
vlastnoruční podpis

Obsah

1	Úvod	4
2	Náplň a průběh praxe.....	5
3	Zhodnocení praxe studentem.....	7
4	Závěr.....	8

1 Úvod

V září roku 2000 jsem nastoupila do společnosti Sdružení automobilových dopravců ČESMAD BOHEMIA, z.s. a v této společnosti pracuji dodnes. Jak název napovídá, ČESMAD BOHEMIA sdružuje své členy z řad nákladních a autobusových vnitrostátních i mezinárodních dopravců. Sdružení bylo založeno v roce 1966 tehdejšími státními podniky ČSAD z celého Československa. V té době převzalo Sdružení některé agendy, které do té doby vykonávalo pouze Ministerstvo dopravy. Hlavním posláním bylo vydávání zahraničních vstupních povolení do ostatních států. Společnost se postupně vyvíjela, rozšiřovala svou základnu i nabízené služby. V roce 1993 došlo k rozdělení Československa na dva samostatné státy a Sdružení se rozdělilo na ČESMAD BOHEMIA v České republice a ČESMAD SLOVAKIA na Slovensku. 1. 5. 2004 vstoupila ČR do Evropské unie. Bylo ukončeno vydávání vstupních povolení do států EU a Sdružení rozšířilo komerční služby poskytované autodopracům do dnešní podoby. Sdružení dále vydává zahraniční vstupní povolení do států mimo EU, zprostředkovává palivové a mýtné karty, pojištění, vracení DPH ze zahraničí, emisní plakety do Rakouska a Francie, prodává zboží určené autodopracům, ale především shromažďuje a předává informace podstatné pro provozování autodopravy.

Sdružení ČESMAD BOHEMIA, z.s. má 7 regionálních pracovišť, která jsou v Praze, Brně, Ostravě, Hradci Králové, Ústí nad Labem, Českých Budějovicích a v Plzni.

Na regionálním pracovišti v Českých Budějovicích působím na pozici zástupkyně ředitele regionálního pracoviště.

2 Náplň a průběh praxe

1. Marketing, způsob zprostředkování služeb klientům

Na centrálním pracovišti v Praze máme oddělení, které se přímo věnuje těmto oblastem. Na mně je pak aplikace daných výstupů na naše klienty. Ve spolupráci s marketingovým oddělením vytváříme propagační materiály, prezentace jednotlivých služeb a strategii, jak naše služby předávat klientům tak, aby výsledek měl co nejvyšší efekt a podnik vytvářel zisky. Stále aktivně pracuji na databázi našich klientů, kterou je potřeba v pravidelných intervalech aktualizovat či doplňovat o kontakty nové. S její pomocí jsem schopna oslovit většinu dopravního trhu.

Postup získání klientů:

- oslovení klienta s nabídkou formou e-mailu
- pokud klient nereaguje, následuje telefonické kontaktování
- prezentace našich služeb včetně akčních nabídek na webových stránkách firmy
- osobní jednání na regionálním pracovišti případně po předchozí domluvě v konkrétní společnosti
- po získání klienta (zahájení spolupráce) následuje péče o něj (udržení stávající spolupráce, nabídka dalších služeb, jejichž potřeba vyplyne z jednání)

2. Účetnictví

V této oblasti pracuji každý den, ale ne v plné míře, jelikož hlavní účetní i mzdová účetní jsou na centrále v Praze.

V rámci své praxe vystavuji následující doklady:

- faktury vydané (v Kč i v EUR)
- vyúčtování zálohových faktur (v Kč i v EUR)
- vystavení dobropisu k vydaným fakturám
- příjemky zboží na sklad
- výdejky zboží ze skladu
- příjmový doklad v hotovosti – prodej zboží či služeb
- výdajový doklad v hotovosti – proplácení nakoupených výrobků či služeb pro regionální pracoviště
- inventura fyzická – ve spolupráci s kolegy počítám veškeré zboží na pracovišti a porovnávám se stavem účetním
- inventura pokladny – peníze v pokladně mi musí souhlasit s účetními doklady (příjmy a výdaje v hotovosti), pokladnu vedu v Kč i v EUR

3. Personální management

Z pozice zástupkyně ředitele regionálního pracoviště musím v době jeho nepřítomnosti řešit i personální záležitosti. Konkrétně se jedná o zajištění chodu regionálního pracoviště, jelikož máme stanovené úřední hodiny, ve kterých musí být na pracovišti alespoň 2 zaměstnanci, kteří obsluhují příchozí klienty. Zároveň je potřeba, aby se obchodní zástupce v co největší míře pohyboval mezi zákazníky v rámci daného regionu. Vše je nutné skloubit s požadavky na dovolenou zaměstnanců, jejich nemoci i pracovní schůzky či porady. Důležitá je nepřetržitá zastupitelnost jednotlivých zaměstnanců.

Pokud je na regionální pracoviště přijímán nový zaměstnanec, účastním se výběrových řízení. Po přijetí nového zaměstnance je na mně, abych ho zaškolila v oblasti, kterou bude mít na starosti a po potřebnou dobu mu byla nápomocna.

4. Logistika

Jednou z nabízených služeb je prodej zboží souvisejícího s dopravou. Máme skladem široký sortiment. Z tohoto důvodu je důležité, aby byl zajištěn bezproblémový chod objednávání zboží, naskladňování a následný prodej tak, aby byl zákazníkům požadavek vyřízen v co nejkratším možném čase. Zároveň je potřeba mít připravené zboží pro obchodního zástupce, který přináší objednávky a následně vše klientům rozváží.

5. Finance podniku

Celkové hospodaření naší společnosti má na starosti ekonomický úsek, který je na centrále v Praze. Ve spolupráci s panem ředitelem hlídám hospodaření našeho regionálního pracoviště. Každý měsíc si vytisknu výsledky hospodaření za daný měsíc i celkové hospodaření za uplynulé období. Následně dochází k vyhodnocení výsledků a společné poradě s ostatními kolegy. Na poradě přednesu výsledek hospodaření, určíme si, ve kterých službách je potřeba zabrat a navrhnou postup či řešení, jak výsledky zlepšit.

6. Plánování

Plánování nejvíce využiji v oblasti školení. Pořádáme mnoho druhů školení, seminářů či on-line školení. Pokud chci pořádat školení, musím naplánovat jeho datum, zajistit si na tento den a dané téma lektora, musím mít k dispozici odpovídající učebnu, připravené materiály i občerstvení. Následně je potřeba oslovit klienty, aby bylo školení dostatečně kapacitně naplněno a přineslo zisk. Některá školení jsou pro řidiče nařízena zákonem a pro pořádající organizace jsou zákonem upravené podmínky pořádání školení. V takovém případě si musím zajistit akreditaci učebny, abych v ní mohla dané školení uskutečnit.

3 Zhodnocení praxe studentem

Celý svůj profesní život se pohybuji v dopravním sektoru. Doprava je oblast, ve které dochází k neustálým změnám v zákonech, a to jak vnitrostátních, tak v mezinárodních. Naše společnost musí na tyto změny pružně reagovat, ať už v podobě uspořádání seminářů na změny v zákonech, musíme rychle reagovat na změny ve výbavě vozidel a mít požadované zboží v krátkém čase k dispozici, společně s majiteli dopravních společností řešíme nedostatek profesionálních řidičů apod. V konkurenčním prostředí je potřeba se neustále zdokonalovat a v nejlepším případě být vždy o krok před konkurencí.

Jelikož jsem studentkou kombinované formy studia a tím pádem zaměstnancem v hlavním pracovním poměru, nehodnotím praxi. Nicméně si myslím, že naše regionální pracoviště má stále rezervy v získávání nových klientů.

4 Závěr

V budoucnu bych se ráda zapojila do našeho lektorského týmu. Požadavky na lektory jsou stanovené zákonem a uchazeč musí mít nejen praxi v oboru, ale také vzdělání tomu odpovídající. To znamená mít vystudovanou střední školu zaměřenou na dopravu nebo jakékoliv vysokoškolské vzdělání. V dopravě pracuji 23 let, čímž mám požadavek na praxi splněný. Zároveň jsem si chtěla rozšířit znalosti v jiném oboru a využít je ve své běžné pracovní náplni. Budu ráda, když se naše pracoviště bude dále rozvíjet a poskytovat služby klientům spokojenými zaměstnanci.

V současné době jsem ve druhém ročníku vysokoškolského studia, ale již nyní jsem získala znalosti, které bude možné využít v mém zaměstnání. Jedná se především o nové marketingové znalosti a využívání marketingového mixu.