

PRŮVODCE STUDIEM PRO PREZENČNÍ FORMU STUDIA  
**MODULU OBCHODNÍHO PODNIKÁNÍ**

---

Šárka Zapletalová

Ostrava 2011



## INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Název: Obchodní podnikání  
Autoři: Šárka Zapletalová  
Vydání: první, 2011  
Počet stran: 18  
Tisk: Vysoká škola podnikání, a. s.

Vydala: Vysoká škola podnikání, a. s. v Ostravě  
Michálkovická 1810/181  
710 00 Ostrava – Slezská Ostrava

©

© Vysoká škola podnikání, a.s. v Ostravě

## Úvodní slovo garanta modulu

Vážené studentky, vážení studenti,

studium modulu Obchodního podnikání má za cíl prohloubit Vaše znalosti a dovednosti v oblasti podnikatelských aktivit obchodních podniků. K studiu modulu Obchodního podnikání byly vytvořeny dva základní studijní materiály, a to průvodce studiem a sylabus modulu.

Předkládaný průvodce studiem modulu Obchodního podnikání Vám má sloužit především jako hlavní zdroj informací o způsobu studia modulu. V průvodci studia naleznete zejména informace týkající se struktury modulu, metod studia, metod hodnocení a požadavků potřebných k úspěšnému ukončení studia daného modulu.

Průvodce studiem také podává informace o obsahu jednotlivých přednášek a cvičení, jak jsou hodnoceny dílčí výstupy v rámci dílčí části modulu a čeho se týká celkové hodnocení v tomto modulu.

Další informace o modulu Obchodního podnikání naleznete v Sylabu modulu Obchodní podnikání. Sylabus modulu podává podrobné informace o tematickém obsahu modulu, o časových dotacích pro výuku jednotlivých témat a povinné a doporučené literatuře.

garant

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

1. Název modulu

**Obchodní podnikání**

2. Číselné označení: *BO.3.2*

<b>3. Zařazení modulu do studia</b>	<b>bakalářské studium</b>	
	<b>3. ročník</b>	
	<b>5. semestr</b>	
<b>Typ modulu</b>	<b>1-semestrální</b>	
	<b>povinný</b>	
	<b>oborový</b>	
<b>Rozsah výuky (v hodinách)</b>	<b>prezenční forma</b>	<b>6 přednášek + 4 cvičení</b>
	<b>dílčí část modulu I</b>	<b>3 přednášky + 4 cvičení</b>
	<b>dílčí část modulu II</b>	<b>3 přednášky + 0 cvičení</b>
<b>Forma ukončení</b>	<b>souhrnná zkouška za celý modul</b>	

**INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ**

<b>4. Studijní zátěž</b>	<b>7,5 kreditů</b>
<b>12 4. Celková studijní zátěž modulu</b>	<b>7,5 kreditů</b>
<b>14 Studijní zátěž dílčí části modulu I - 5. semestr</b>	<b>4,5 kreditů</b>
<b>16 Studijní zátěž dílčí části modulu II - 5. semestr</b>	<b>3,0 kreditů</b>

<b>Charakteristika studijní zátěže</b>	
<b>Prezenční studium</b>	<b>Ohodnocení kredity</b>
<b>Absolvování tříhodinové přednášky – část I</b>	<b>1,5</b>
<b>Absolvování čtyřhodinového cvičení – část I</b>	<b>1,5</b>
<b>Příprava na cvičení – část I</b>	<b>0,5</b>
<b>Příprava na průběžný kontrolní test – část I</b>	<b>0,5</b>
<b>Vypracování projektu a jeho prezentace – část I</b>	<b>0,5</b>
<b>Absolvování tříhodinové přednášky – část II</b>	<b>1,0</b>
<b>Vypracování dvou písemných esejí – část II</b>	<b>0,5</b>
<b>Příprava na průběžný kontrolní test – část II</b>	<b>0,5</b>
<b>Příprava na zkoušku – část II</b>	<b>1,0</b>
<b>Celkem</b>	<b>7,5</b>

## 5. Jména vyučujících

Příjmení	Jméno, tituly	Zařazení	Kontakt	Forma výuky
Zapletalová	Šárka, Ing., Ph.D.	garant		PS, KS
Švajdová	Lenka, Ing., Ph.D.	vyučující		PS, KS
Vilamová	Šárka, Doc., Ing., Ph.D.	vyučující		PS, KS

## 6. Organizace výuky

V prezenční formě výuky je v semestru 14 výukových týdnů.

Výuka dílčí části I modulu Obchodní podnikání bude realizována ve 42 výukových hodinách přednášek a 56 výukových hodinách cvičení.

Výuka dílčí části II modulu Obchodní podnikání bude realizována ve 42 výukových hodinách přednášek. Cvičení v této dílčí části modulu nebudou realizována.

Přednášky jsou nepovinné. U cvičení se vyžaduje povinná minimálně 80% účast a aktivní zapojení studentů při řešení zadaných úkolů. Neúčast na cvičeních z důvodu nemoci lze do požadované výše 80% nahradit po domluvě s vyučujícím jinou formou. Zpětná vazba týkající se pochopení vyučované látky a samostudia bude zajišťována pomocí řešení případů, případových studií a diskuse na přednáškách i cvičeních.

## 7. Definování obsahu prezenční výuky

Učivo dílčí části modulu I je rozděleno do 13 samostatných témat (kapitol).

- ❖ První téma se zabývá podstatou a specifikem podnikání obchodního podniku.
- ❖ Druhé téma se zabývá průběhem, významem a metodami situační analýzy obchodního podniku.
- ❖ Třetí téma se zabývá tvorbou strategie pro obchodní podnik.
- ❖ Čtvrté téma navazuje na třetí téma a zabývá se problematikou loajality zákazníků obchodu a péči o zákazníky v obchodu.

## INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

- ❖ V rámci pátého tématu se studenti seznámí s problematikou merchandise managementu. To znamená, že se budou zabývat tvorbou produktového mixu pro obchodní podnik.
- ❖ Šesté téma částečně navazuje na téma páté a zabývá se postavením a významem služeb v obchodním podniku.
- ❖ Sedmé téma se zabývá lokalizací obchodního podniku pomocí metod územní analýzy.
- ❖ V rámci osmého tématu se studenti seznámí s možnostmi uspořádání obchodního podniku a metodami vytváření nákupní atmosféry.
- ❖ Deváté téma úzce navazuje na téma osmé a zabývá se merchandisingem, prezentací, v obchodním podniku.
- ❖ Desáté téma je zaměřeno na tvorbu cen v obchodním podniku.
- ❖ Jedenácté téma se zabývá problematikou komunikace obchodního podniku.
- ❖ Dvanácté téma je zaměřeno na budování a udržování konkurenční výhody obchodního podniku.
- ❖ Třinácté téma je zaměřeno na význam a způsoby integrace a kooperace obchodních podniků.

Učivo dílčí části modulu I je rozděleno do 11 samostatných témat (kapitol).

- ❖ První dvě témata dílčí části modulu se zabývají teorií mezinárodní obchodu, významem mezinárodního obchodu, výhodami a riziky mezinárodního obchodu a také mezinárodními ekonomickými vztahy.
- ❖ Témata 3 – 6 jsou zaměřena na jednotlivé možnosti realizace obchodních aktivit na mezinárodních trzích.
- ❖ V rámci témat 7 – 11 se studenti seznámí s realizací mezinárodních obchodních aktivit.

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Obchodní podnikání – dílčí část modulu I				
č.	Téma	Přednáška	Aktivity na cvičeních	Hodnocení
1.	Management obchodního podniku	ano	<b>Cvičení 1</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zadání semestrálního projektu</li> <li>• Řešení případové studie</li> <li>• Tvorba návrhu způsobu řízení konkrétního obchodního podniku</li> </ul>	<b>Cvičení 1</b> Kontrola splněných úkolů. Společné vyhodnocování mezi studenty. Individuální hodnocení zapojení studentů na cvičení, hodnocení aktivity a docházky.
2.	Situační analýza obchodního podniku	ano	<b>Cvičení 2</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Řešení případové studie</li> <li>• Aplikace různých metod k situační analýze</li> <li>• Tvorba situační analýzy pro konkrétní obchodní podnik</li> </ul>	<b>Cvičení 2</b> Kontrola splněných úkolů. Společné vyhodnocování mezi studenty. Individuální hodnocení zapojení studentů na cvičení, hodnocení aktivity a docházky.



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

3.	<b>Tvorba strategie obchodního podniku</b>	ano	<b>Cvičení 3</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Řešení případové studie</li> <li>• Návrh strategie pro konkrétní obchodní podnik</li> <li>• Prezentace navržené strategie</li> </ul>	<b>Cvičení 3</b> Kontrola splněných úkolů. Společné vyhodnocování mezi studenty. Individuální hodnocení zapojení studentů na cvičení, hodnocení aktivity a docházky.
4.	<b>Budování konkurenční výhody obchodního podniku</b>	ano	<b>Cvičení 4</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Řešení případové studie</li> <li>• Návrh konkurenční výhody pro konkrétní obchodní podnik</li> <li>• Prezentace navržené konkurenční výhody</li> </ul>	<b>Cvičení 4</b> Kontrola splněných úkolů. Společné vyhodnocování mezi studenty. Individuální hodnocení zapojení studentů na cvičení, hodnocení aktivity a docházky.
5.	<b>Merchandise Management</b>	ano	<b>Cvičení 5</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Řešení případové studie</li> <li>• Aplikace jednotlivých metod hodnocení produktového mixu</li> <li>• Tvorba produktového mixu pro konkrétní obchodní podnik</li> <li>• Prezentace navrženého produktového mixu</li> </ul>	<b>Cvičení 5</b> Kontrola splněných úkolů. Společné vyhodnocování mezi studenty. Individuální hodnocení zapojení studentů na cvičení, hodnocení aktivity a docházky.

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

6.	Služby v obchodu	ano	<p><b>Cvičení 6</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Řešení případové studie</li> <li>• Tvorba souboru služeb pro konkrétní obchodní podnik</li> <li>• Prezentace navrženého souboru služeb pro konkrétní obchodní podnik</li> <li>• Kontrolní průběžný test znalostí</li> </ul>	<p><b>Cvičení 6</b></p> <p>Kontrola splněných úkolů. Společné vyhodnocování mezi studenty. Individuální hodnocení zapojení studentů na cvičení, hodnocení aktivity a docházky.</p>
----	------------------	-----	--	--

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

7.	<b>Lokalizace obchodu. Metody územní analýzy</b>	ano	<p><b>Cvičení 7</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Řešení příkladů se zaměřením na metody územní analýzy</li> </ul> <p><b>Cvičení 8</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Návrh umístění konkrétního obchodního podniku</li> <li>• Prezentace navrženého umístění obchodního podniku</li> </ul>	<p><b>Cvičení 7</b></p> <p>Kontrola splněných úkolů. Společné vyhodnocování mezi studenty. Individuální hodnocení zapojení studentů na cvičení, hodnocení aktivity a docházky. Vyhodnocení písemného testu znalostí.</p> <p><b>Cvičení 8</b></p> <p>Kontrola splněných úkolů. Společné vyhodnocování mezi studenty. Individuální hodnocení zapojení studentů na cvičení, hodnocení aktivity a docházky.</p>
8.	<b>Uspořádání obchodu</b>	ano	<p><b>Cvičení 9</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Řešení případové studie</li> <li>• Návrh a prezentace uspořádání konkrétního obchodního podniku</li> <li>• Návrh a prezentace atmosféry obchodního podniku</li> </ul>	<p><b>Cvičení 9</b></p> <p>Kontrola splněných úkolů. Společné vyhodnocování mezi studenty. Individuální hodnocení zapojení studentů na cvičení, hodnocení aktivity a docházky.</p>

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

9.	<b>Merchandising</b>	ano	<p><b>Cvičení 10</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Řešení případové studie</li> <li>• Návrh efektivní prezentace zboží pro konkrétní obchodní podnik</li> <li>• Prezentace navržené prezentace zboží konkrétního obchodního podniku</li> </ul>	<p><b>Cvičení 10</b></p> <p>Kontrola splněných úkolů. Společné vyhodnocování mezi studenty. Individuální hodnocení zapojení studentů na cvičení, hodnocení aktivity a docházky.</p>
10.	<b>Cenová strategie a politika obchodního podniku</b>	ano	<p><b>Cvičení 11</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Řešení příkladů se zaměřením na ceny</li> <li>• Návrh cenové strategie a cenové politiky pro konkrétní obchodní podnik</li> <li>• Prezentace navržené cenové strategie a cenové politiky</li> </ul>	<p><b>Cvičení 11</b></p> <p>Kontrola splněných úkolů. Společné vyhodnocování mezi studenty. Individuální hodnocení zapojení studentů na cvičení, hodnocení aktivity a docházky.</p>
11.	<b>Komunikační strategie a politika obchodního podniku</b>	ano	<p><b>Cvičení 12</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Řešení případové studie</li> <li>• Návrh komunikační strategie a politiky pro konkrétní obchodní podnik</li> <li>• Prezentace navržené komunikační strategie a politiky.</li> </ul>	<p><b>Cvičení 12</b></p> <p>Kontrola splněných úkolů. Společné vyhodnocování mezi studenty. Individuální hodnocení zapojení studentů na cvičení, hodnocení aktivity a docházky.</p>

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

12.	<b>Budování loajality zákazníka v obchodu</b>	ano	<b>Cvičení 13</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Řešení případové studie</li> <li>• Návrh programu pro posílení loajality zákazníků pro konkrétní obchodní podnik</li> <li>• Prezentace navrženého programu pro posílení loajality zákazníků</li> </ul>	<b>Cvičení 13</b> <p>Kontrola splněných úkolů. Společné vyhodnocování mezi studenty. Individuální hodnocení zapojení studentů na cvičení, hodnocení aktivity a docházky.</p>
13.	<b>Integrace a kooperace obchodních podniků</b>	ano	<b>Cvičení 14</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Řešení případové studie</li> <li>• Identifikace možností integrace a kooperace pro konkrétní obchodní podnik</li> <li>• Prezentace semestrálního projektu.</li> </ul>	<b>Cvičení 14</b> <p>Kontrola splněných úkolů. Společné vyhodnocování mezi studenty. Individuální hodnocení zapojení studentů na cvičení, hodnocení aktivity a docházky. Celkové hodnocení semestrálního projektu studenta pedagogem.</p>

**INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ**

<b>Obchodní podnikání – dílčí část modulu II</b>				
<b>č.</b>	<b>Téma</b>	<b>Přednáška</b>	<b>Aktivity na cvičeních</b>	<b>Hodnocení</b>
1.	<b>Teorie mezinárodního obchodu</b>	<b>ano</b>	Dílčí část II nemá cvičení	
2.	<b>Mezinárodní ekonomické vztahy</b>	<b>ano</b>	Dílčí část II nemá cvičení	Písemná esej na téma Změny mezinárodních ekonomických vztahů v procesu globalizace.
3.	<b>Obchodní metody</b>	<b>ano</b>	Dílčí část II nemá cvičení	
4.	<b>Metody kapitálově nenáročné</b>	<b>ano</b>	Dílčí část II nemá cvičení	
5.	<b>Metody kapitálově náročné</b>	<b>ano</b>	Dílčí část II nemá cvičení	
6.	<b>Vázané obchody</b>	<b>ano</b>	Dílčí část II nemá cvičení	Kontrolní průběžný test znalostí
7.	<b>Realizace mezinárodních obchodních operací</b>	<b>ano</b>	Dílčí část II nemá cvičení	
8.	<b>Podpora mezinárodních obchodních operací</b>	<b>ano</b>	Dílčí část II nemá cvičení	Písemná esej na téma: Změny v podpoře mezinárodních obchodních aktivit českých podniků.
9.	<b>Smluvní zajištění mezinárodních obchodních operací</b>	<b>ano</b>	Dílčí část II nemá cvičení	
10.	<b>Financování mezinárodních obchodních operací</b>	<b>ano</b>	Dílčí část II nemá cvičení	
11.	<b>Mezinárodní obchodní vyjednávání</b>	<b>ano</b>	Dílčí část II nemá cvičení	

## 8. Vyučovací metody

### Vyučovací metody – dílčí část modulu I

- ❖ Všechna témata modulu budou předmětem přednášek. Větší pozornost bude na přednáškách věnována teoreticky náročnějším tématům
- ❖ Aktivním přístupem studentů na cvičeních budou procvičována témata modulu takovým způsobem, aby studenti prakticky rozvíjeli své dovednosti.
- ❖ Případové studie
- ❖ Řešení příkladů
- ❖ Řízené samostudium
- ❖ V rámci přednášek i cvičení bude probíhat diskuse k probíraným tématům.

### Vyučovací metody – dílčí část modulu II

- ❖ Všechna témata modulu budou předmětem přednášek. Větší pozornost bude na přednáškách věnována teoreticky náročnějším tématům
- ❖ Řízené samostudium
- ❖ V rámci přednášek bude probíhat diskuse k probíraným tématům.

## 9. Požadavky na ukončení modulu

### Dílčí část modulu I

- ❖ Dílčí část modulu I je součástí souhrnné zkoušky za celý modul Obchodní podnikání.
- ❖ Účast na cvičeních je povinná v rozsahu minimálně 80%.

### Dílčí část modulu II

- ❖ Dílčí část modulu II je součástí souhrnné zkoušky za celý modul Obchodní podnikání.

Modul Obchodní podnikání je ukončen souhrnnou zkouškou, která má ústní formu. Souhrnná zkouška se skládá ze zkoušky z dílčí části I a dílčí části II.

## 10. Metody a struktura hodnocení

### Dílčí část modulu I

- ❖ Kontrolní průběžný test znalostí – písemný test, ve kterém bude student odpovídat jak na uzavřené otázky (s výběrem odpovědí), tak na otevřené otázky. Student musí splnit průběžný test alespoň na 60%, to znamená, že musí z testu získat minimálně 6 bodů.
- ❖ Prezentace semestrálního projektu – zpracovaná prezentace na téma Návrh strategie pro obchodní firmu. Semestrální projekt musí student (tým) odevzdat nejpozději týden před posledním cvičením. Student musí získat ze semestrálního projektu minimálně 60%, tj. 6 bodů.
- ❖ Aktivita na cvičeních – student musí v průběhu semestru přistupovat ke studiu aktivně a plnit úkoly zadané na cvičeních a formou samostudia se na cvičení a přednášky pravidelně připravovat. Student musí získat z aktivity na cvičeních minimálně 60%, tj. 3 body.
- ❖ Dílčí podmínkou k úspěšnému absolvování dílčí části modulu I je 80% účast studenta na cvičeních. Neúčast na cvičeních z důvodu nemoci lze do požadované výše 80% nahradit po domluvě s vyučujícím jinou formou.

### Dílčí část modulu II

- ❖ Kontrolní průběžný test znalostí – písemný test, ve kterém bude student odpovídat jak na uzavřené otázky (s výběrem odpovědí), tak na otevřené otázky. Student musí splnit průběžný test alespoň na 60%, to znamená, že musí z testu získat minimálně 9 bodů.
- ❖ Vypracování dvou písemných esejí na dané téma – student musí v průběhu semestru vypracovat dvě písemné eseje na zadané téma. Student musí získat z obou esejí dohromady minimálně 60%, tj. 6 bodů.

Modul Obchodní podnikání je ukončen souhrnnou zkouškou, která má ústní formu. Souhrnná zkouška se skládá ze zkoušky z dílčí části I a dílčí části II. Student musí úspěšně absolvovat zkoušky z obou dílčích částí.

Ze zkoušky z dílčí části I musí student získat alespoň 15 bodů. Pokud student nedosáhne z dílčí části I 15 bodů musí zkoušku z dílčí části I opakovat.

Ze zkoušky z dílčí části II musí student získat alespoň 15 bodů. Pokud student nedosáhne z dílčí části II 15 bodů, musí zkoušku z dílčí části II opakovat.

Zkouška se může vykonávat v řádném termínu a dvou opravných termínech.



**INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ**

<b>Struktury sumativního hodnocení a jeho složek v rámci modulu</b>		
<b>Hodnocená aktivita</b>	<b>Získané body</b>	<b>Procentní vyjádření</b>
DČ 1: Kontrolní průběžný test znalostí	10	10
DČ 1: Prezentace semestrálního projektu	10	10
DČ 1: Aktivita na cvičeních – průběžné plnění úkolů, prezentace	5	5
DČ 1: Ústní zkouška	25	25
DČ 2: Kontrolní průběžný test znalostí	15	15
DČ 2: Vypracování písemných esejí	10	10
DČ 2: Ústní zkouška	25	25
<b>Celkem</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Výsledná hodnotící stupnice**

A = 90 - 100%	(90 - 100 bodů)
B = 80 - 89%	(80 - 89 bodů)
C = 70 - 79%	(70 - 79 bodů)
D = 60 - 69%	(60 - 69 bodů)
E = 50 - 59%	(50 – 59 bodů)
F = 49 - 0 %	(49 bodů a méně)

**Shrnutí a závěr**

Průvodce studiem modulu Obchodní podnikání a Syllabus modulu Obchodní podnikání usnadňují lépe pochopit systém studia modulu. Proto doporučuji před samotným studiem

---

#### INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

---

pozorně si prostudovat tyto dva materiály. Naleznete v nich informace týkající se témat modulu, metod hodnocení a požadavky na úspěšné ukončení modulu.

Nejdříve se seznamte se Sylabem modulu Obchodní podnikání, kde naleznete podrobný rozpis témat, klíčová slova ke každému tématu a povinnou a doporučenou literaturu ke studiu.

Dále si prostudujte průvodce studiem, kde naleznete informace týkající se metod hodnocení a konkrétní požadavky na úspěšné ukončení modulu.

Neopomíjejte při studiu modulu Obchodní podnikání čerpat informace z povinné a doporučené literatury. Literatura je významným zdrojem informací a je nepostradatelnou průvodkyní studenta na vysoké škole.

garant