

## INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

<b>Škola:</b>	<b>Střední škola obchodní, České Budějovice, Husova 9</b>
<b>Projekt MŠMT ČR:</b>	<b>EU PENÍZE ŠKOLÁM</b>
<b>Číslo projektu:</b>	<b>CZ.1.07/1.5.00/34.0536</b>
<b>Název projektu školy:</b>	<b>Výuka s ICT na SŠ obchodní České Budějovice</b>
<b>Šablona III/2:</b>	<b>Inovace a zkvalitnění výuky prostřednictvím ICT</b>
<b>Číslo šablony:</b>	VY_32_INOVACE_OBP_175
<b>Předmět:</b>	Obchodní provoz
<b>Tematický okruh:</b>	Obchodní logistika
<b>Autor, spoluautor:</b>	Ing. Kateřina Volfová
<b>Název DUMu:</b>	Dodavatelé
<b>Pořadové číslo DUMu:</b>	15
<b>Stručná anotace:</b>	
Prezentace vysvětluje výběr dodavatelů a druhy dodavatelů. Dále vysvětluje zásady dodavatelů a odběratelů a zásady jednání mezi nimi.	
<b>Ročník:</b>	3.
<b>Obor vzdělání:</b>	63-41-M/01 Ekonomika a podnikání
<b>Metodický pokyn:</b>	Prezentace v MS PowerPoint na podporu výkladu učitele, lze využít i k samostudiu
<b>Výsledky vzdělávání:</b>	Žák vysvětluje druhy dodavatelů, jejich zásady a způsoby jednání mezi dodavateli a odběrateli.
<b>Vytvořeno dne:</b>	19.8. 2013
Pokud není uvedeno jinak, uvedený materiál je z vlastních zdrojů autora.	

Dodavatelé

# Výběr dodavatelů

- Výběr vhodných dodavatelů je pro podnik velmi důležitý.
- Správný výběr dodavatelů může příznivě ovlivnit hospodaření podniku. (snižování nákladů)
- Vhodní dodavatelé příznivě ovlivňují zákaznický servis – výrobní proces probíhá hladce, bez zpomalení nebo výpadků.

# Výběr dodavatelů

- Je nutné sestavit seznam všech potenciálních dodavatelů pro ty položky, které se nakupují.
- Při výběru dodavatelů pro novou zakázku je vhodné vytvořit nový seznam, při opakované výrobě je vhodné doplnit původní seznam o nové možné dodavatele.
- Vytváříme tak budoucí ***databázi dodavatelů, do které*** ukládáme průběžná hodnocení.
- Do databáze vkládáme všechny dostupné údaje a získaná data z oblasti zásobovací logistiky, jako např.: datum přejímky zboží, dodržení požadovaného termínu dodání, předání dokumentů, výsledky provedené vstupní kontroly jednak z hlediska kvality, ale také úplnosti dodávky.

# Druhy dodavatelů

- **Podle místa výroby:**
  - a) Tuzemské
  - b) Zahraniční
- **Podle druhu zboží:**
  - a) Průmyslové
  - b) Zemědělské
- **Podle objemu výroby:**
  - a) Velkovýrobce
  - b) Malovýrobce

# Zásady pro odběratele

- Sledovat pohyb zásob v prodejně
- Mít dokonalý přehled o nákupní činnosti
- Sledovat zavádění nových výrobků na trh a dbát na jejich včasné objednání
- Na prodejně provádět průzkum spotřebitelské poptávky a využívat jeho výsledků
- Dodržovat termíny objednávání zboží

# Zásady pro dodavatele

- Informovat odběratele o nových druzích zboží
- Odběratelům včas předkládat rozvozní plány
- Zboží dodané odběrateli předat na místě určeném kupní smlouvou
- Převzít obaly určené k vrácení

# Vlivy působící na způsob dodávky

- Rozmístění výroby – výroba místní, regionální X zahraniční
- Specializace (menší výrobní podniky mají lepší předpoklady pro přímé dodávky)
- Velikost odběru (uplatnění množstevních slev)
- Požadavek na čerstvost zboží (potravinářské zboží = přímé dodávky)
- Způsob placení
- Velikost organizace a způsob řízení



# Mantinely pro vyjednávání s dodavatelem

- znalost vlastní zakázky a požadavků na její plnění
- znalost obsahu zakázky včetně všech požadovaných technicko-ekonomických parametrů
- znalost vlastní pozice a kompetencí
- odhadnutí vlastní vyjednávací moci
- prostor pro možné změny a alternativy v jednání
- motivaci k jednání

# Průběh jednání

- **definování tématu jednání** - cíle, obsah, přání, priority
- **diskuze** - vzájemné získávání a předávání informací, sledování a vyhodnocování pozitivních signálů
- **návrhy** - stanovení podmínek, reálné návrhy k plnění,
- *uzavírání jednání* - zjišťování možného prostoru v dané pozici, projednání protislužeb, podmínky uzavření dohody, zjišťování dalších rezerv v jednání
- **Výsledek**- projednání výsledků podle jednotlivých bodů, prověření, zda ujednání jsou pro obě strany formulovány v přijatelné formě

# Úkol na zopakování

- Představte si, že hledáte dodavatele
  - a) Rajčat
  - b) Televizí
  - c) Zednických prací

**Jaké informace budete potřebovat, abyste našli toho pravého dodavatele? Kde tyto informace budete hledat? Bude mezi jednotlivým zbožím rozdíl?**

# Úkol na zopakování

- Ve dvojici si rozdělíte pozice – jeden bude nákupčí, druhý dodavatel, vymyslete si, jaké zboží budete prodávat (nakupovat) a zkuste si jednání mezi sebou.

# Zdroje

- MÁLEK, Zdeněk a Zdeněk ČUJAN. Základy logistiky. Vyd. 1. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 2008, 122 s. ISBN 978-80-7318-729-3.
- NOVOTNÝ, Mojmir a Zdeněk ČUJAN. Obchodní provoz pro střední odborná učiliště. 1. vyd. Praha: Fortuna, 2003, 223 s. ISBN 80-716-8845-2.