

Obchodování na mezinárodních trzích

Garant: Ing. Michal Červinka, Ph.D.

Abstrakt:

Česká ekonomika je otevřenou ekonomikou, mezinárodní výměna je důležitou součástí jejího fungování a tvorby. Internacionalizace produktu je pro řadu firem nezbytnou podmínkou úspěchu a konkurenceschopnosti. V rámci programu jsou posluchači uvedeni do problematiky praxe mezinárodního obchodu a jsou seznámeni s mnoha příklady českých i zahraničních podnikatelů z nejrůznějších oborů. Program je určen podnikatelům, kteří dosud podnikali v ČR, a podnikatelům, kteří začínají podnikat v mezinárodním měřítku. Zároveň je vhodný pro manažery zahraničního obchodu.

Cíle programu:

- Vysvětlit charakteristiky, vztahy a procesy z oblasti podnikání a obchodu v mezinárodním kontextu.
 - Aplikovat základní analytické metody pro hodnocení vybraného trhu.
 - Interpretovat trendy a dynamické změny zahraničního trhu.
 - Vyzkoušet si řešení praktických úloh v mezinárodním obchodu.
-

Motto programu:

„Vydělávat peníze je umění, pracovat je umění, ale největší umění je dělat dobré obchody.“

Andy Warhol

Struktura programu:

1. Mezinárodní obchodování v současných podmínkách
 2. Specifika obchodování na mezinárodních trzích
 3. Evropská unie, Eurozóna, Schengenský prostor
 4. Způsoby (metody) vstupu na mezinárodní trhy
 5. Zahraniční obchodování malých a středních firem na příkladu sousedních států
 6. Mezinárodní organizace v obchodě a službách
 7. Průběh mezinárodních obchodních operací
 8. Smlouvy v mezinárodním obchodu
 9. Specifické oblasti obchodování – komodity a nehmotné statky
 10. Mezinárodní obchod a Česká republika
-



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

Metody výuky:

- výklad
- případové studie
- diskuze
- řešení projektu

Časová dotace:

Přímá výuka	14
Studium materiálů	42
Tvorba projektu	10

Požadavky na absolvování programu:

Vypracování a prezentace projektu. Tématem projektu je vytvoření plánu na export vybraného zboží z ČR do zvoleného státu kdekoli na světě, pokud možno s výjimkou sousedů ČR. Cílem je navrhnout výrobek (službu) vhodnou pro export z ČR do dané země, zdůvodnění návrhu a uvedení základních parametrů exportu (množství, cena, doprava).

O absolvování programu CŽV vydá Vysoká škola podnikání a práva jeho účastníkům osvědčení.

Zdroje ke studiu:

Základní	Textové	Machková, H. (2015). <i>Mezinárodní marketing. Strategické trendy a příklady z praxe</i> . Praha: Grada Publishing. ISBN: 978-80-247-5366-9.
		Svatoš, M. (2009). <i>Zahraniční obchod: teorie a praxe</i> . Praha: Grada. ISBN: 978-80-247-2708-0.
	Další	CzechTrade (©1997-2020). <i>BusinessInfo.cz: Oficiální portál pro podnikání a export</i> [online]. ©1997-2020 [vid. 2020-02-22]. Dostupné z: https://www.businessinfo.cz/
Doporučené	Textové	Machková H., Černošáková E., Sato A., & kol. (2010) <i>Mezinárodní obchodní operace</i> . Praha: Grada Publishing, ISBN: 978-80-247-3237-4.
		Mulač, P. Mulačová, V. (2013). <i>Obchodní podnikání v 21. století</i> . Praha: Grada Publishing a.s. ISBN: 978-80-247-4780-4.
		Štrach, P. (2009). <i>Mezinárodní management</i> . Praha: Grada. ISBN: 978-80-247-2987-9.
	Další	Webové stránky národních a mezinárodních organizací

