

Obsah

ÚVOD	8
TECHNICKÉ PROSTŘEDKY PREZENTACÍ	9
Pojem inteligence.....	9
Hardwarové a softwarové možnosti	10
Další technické prostředky	12
Power Point	13
Web.....	13
Word.....	15
Čitelnost	15
CO JE TO PROJEKT	16
JEDNÁNÍ A KOMUNIKACE	19
Jednání s nadřízenými	19
Jednání s podřízenými	21
Neodborné auditorium	22
Odborné auditorium	23
Rozzlobený nebo agresivní zákazník.....	24
Psychologické prvky jednání	25
Výběr spolupracovníků a zaměstnanců	26
Jazykové zlovyky, módní vlny, podbízivost	27
Varovné rysy úpadku firmy	28
ZÍSKÁVÁNÍ PODKLADŮ PRO PŘÍPRAVU „ŘEŠENÍ“	29

DODÁVKY „ŘEŠENÍ“	31
Poptávka, výběrové řízení	32
Příprava objednávky, smlouva o budoucí smlouvě	33
Přejímací řízení, reklamace, záruky, penále	33
Zálohování dat	35
Archivace dat	36
Ochrana citlivých dat	36
INFORMAČNÍ A PREZENTAČNÍ TECHNOLOGIE	37
Distanční prostředky	37
Psychologie reklamy	39
Průzkum trhu	41
Propagace, jednotný image, „akce“, slevy	42
Mediální vystoupení – TV, rozhlas, tisk	43
Webové prezentace	44
Klamavá reklama, mediální pomluva, negativní reklama	45
„Masáž mozku“ a „výchova zákazníků“	46
NÁČRT NĚKTERÝCH PRÁVNÍCH ASPEKTŮ	47
Dobrá víra	47
Vis major	47
Nativní právo	47
Nevýhodné podmínky	48
Duševní vlastnictví	48
Autorské právo	48
Citace	49

Ochranné známky a značky	49
Patenty, vzory	49
Soukromá a veřejná prostranství	50
Stavební povolení a umístění věci	50
Zákon o reklamě, vztah k médiím	51
Vydržení věci, předkupní právo, hmotné břemeno	51
Mimosoudní vyrovnání	51
Pomluva, nekalá konkurence, provize	52
Poskytování výsledků třetím subjektům	52
Citlivé informace, utajované skutečnosti	53
Sankce, neplnění, odstoupení od smlouvy	53
Ostatní prvky smluv	54
TÝMOVÁ PRÁCE, PSYCHOLOGICKÉ PRVKY	55
Brainstorming	56
Brainstorming	56
Time management	57
Risk management	57
„Ad hoc“ rozhodování	58
Velitelská rozhodnutí	58
Umění a nutnost improvizace	59
Komunikace	59
SPOLEČENSKÉ PRVKY JEDNÁNÍ A VYSTUPOVÁNÍ	61
Některé negativní jevy	63
Přirozená pravidla	63

Místní pravidla	64
Respekt a charisma	64
Politické a náboženské názory	65
Vstupní pohovor	66
Rizikové rysy zaměstnanců	68
KONSTRUKCE A UDRŽENÍ FIRMY	74
Otázka portfolia a ceny.....	74
Otázka finanční	75
Otázka personální	75
Formality, jednání s úřady	75
Rozvaha organizační struktury - příklad	76
MAKROEKONOMIKA, BURZY.....	82
BURZA.....	84
BANKROT, KONKURZ, KRIZE	85
ÚVOD K PRÁVNÍM SMLOUVÁM	87
Spory.....	88
Co smlouvě předchází.....	90
Některé související pojmy.....	90
ZÁKLADNÍ BODY SMLOUVY	91
Čas a místo	91
Kdo, tedy všechny subjekty	91
Věc – čeho se smlouva týká	91
Úvodní ujednání	92
Rozsah smlouvy	93

Plnění	94
Reklamace, záruky	95
Vis major	96
Sankční část, penále	96
Odstoupení od smlouvy	97
Ukončení platnosti smlouvy	97
Závěrečná ujednání smlouvy	98
Jiné části smluv	98
UKÁZKA VYBRANÝCH PROBLÉMŮ A MOŽNÉHO ŘEŠENÍ.....	99
Zajištění dodavatele počítačů pro oddělení marketingu	99
Příprava prezentace výrobního portfolia	100
Návrh firemního webu	102
ZÁVĚREČNÝ KVÍZ	105
Otázky kvízu	106
Nabídka možných odpovědí na otázky kvízu	107
PODĚKOVÁNÍ A ZÁVĚR	109
DOPORUČENÁ LITERATURA	110

"Moudrost" : Výzrállost lidského ducha: Schopnost pochopit co proč je, jak to je a proč je to očasn jinak. Patří sem předvídavost a vysoký morální charakter. Závisí na pochopení a respektu vůči Řádu Vesmíru.

Co se týká pojmu "A.I.", což je zkratka od anglického "Artificial Intelligence" je do tohoto významu vkládáno často příliš velké očekávání, často z neznalosti věci. Typický příklad : počítač sám od sebe nestojí hlava ani nepochopí vtip.