

# OBSAH

	Obsah .....	5
	Představení .....	9
	Co je ediční řada ČLOVĚK A VÝKONNOST? .....	9
	Jak je knížka psaná? .....	9
	Místo úvodu – Chcete mít lepší budoucnost? .....	11
KAPITOLA 1	<b>Praktické rady pro vývoj obchodu</b> .....	<b>13</b>
	1.1 Jak udržet obchod zajímavým pro zákazníky? .....	13
	1.1.1 Jak můžete vzbudit zájem? .....	13
	1.1.1.1 Informace .....	14
	1.1.1.2 Osobní pozornost .....	14
	1.2 Výsledky závisí vždy na lidech .....	16
	1.3 Učiňte svůj obchod zajímavým! .....	17
	1.4 Udržujte obchod „mladým“ .....	17
	1.5 Rychlé podniky jsou výkonné .....	19
	1.6 Výkonné podniky jsou úspěšné .....	19
	1.7 Lidskost a výkonnost .....	20
KAPITOLA 2	<b>Začátky obchodu ve firmě Baťa v první polovině 20. století</b> .....	<b>21</b>
	2.1 Vývoj obchodu firmy Baťa .....	21
	2.1.1 Nákup .....	21
	2.1.2 Výroba .....	21
	2.1.3 Prodej .....	22
	2.1.3.1 Organizace prodeje .....	22
	2.1.3.2 Síť vlastních prodejen .....	23
	2.1.3.3 Klíčové oblasti rozhodování .....	24
	Poskytované služby .....	24
	Atmosféra prodejny .....	24
	Umístění prodejny .....	24
	Zásobování prodejen .....	25
	Organizace řízení a kontroly prodejen .....	25
	Cena obuvi .....	25
	Reklama .....	25

<b>Obchod</b> .....	<b>29</b>
3.1 Definice obchodu .....	29
3.2 Členění obchodu .....	30
3.2.1 Podle funkcí .....	30
3.2.2 Podle rozsahu působnosti .....	30
3.2.3 Podle druhu činnosti .....	30
3.2.4 Podle právní normy podnikání .....	30
3.3 Funkce obchodu .....	30
3.3.1 Překlenutí funkce obchodu .....	30
3.3.2 Funkce uspokojování potřeb .....	31
3.3.3 Aktivizující funkce obchodu .....	31
3.4 Marketingové problémy obchodu .....	31
3.5 Obchodní chování .....	31
3.5.1 Obchodní rozhodování .....	31
3.5.2 Tři typy tržních situací .....	32
3.6 Velkoobchod .....	32
3.6.1 Hlavní typy rozhodování velkoobchodníků .....	32
3.6.2 Funkce velkoobchodů .....	33
3.6.3 Hlavní druhy velkoobchodů .....	33
3.6.3.1 Velkoobchodní prostředníci .....	33
3.6.3.2 Velkoobchodní zprostředkovatelé .....	34
3.6.4 Fyzická distribuce .....	34
3.6.4.1 Hlavní činnosti fyzické distribuce .....	35
3.7 Maloobchod .....	35
3.7.1 Funkce maloobchodu .....	35
3.7.2 Hlavní druhy maloobchodů .....	35
3.7.2.1 Maloobchodní prodej v prodejnách .....	35
3.7.2.2 Maloobchodní prodej bez provozoven .....	36
3.7.2.3 Maloobchodní organizace .....	37
3.7.3 Rozhodování v maloobchodu .....	38
3.7.3.1 Rozhodování o cílovém trhu .....	38
3.7.3.2 Rozhodování o sortimentu zboží .....	38
3.7.3.3 Rozhodování o poskytovaných službách .....	38
3.7.3.4 Rozhodování o atmosféře prodejny .....	39
3.7.3.5 Rozhodování o cenách .....	39

3.7.3.6	Rozhodování o propagaci .....	40
3.7.3.7	Rozhodování o umístění prodejny .....	40
3.7.4	Průzkum terénu v maloobchodu .....	40
3.7.4.1	Výzkum trhu .....	40
3.7.4.2	Výzkum podpory prodeje a prodeje zboží .....	41
3.7.4.3	Personální výzkum .....	41
3.7.4.4	Různorodý podnikatelský výzkum .....	41
	<b>Místo závěru – Jak získávat své přátele .....</b>	<b>43</b>
	Nesmělost potlačuje osobní schopnosti člověka .....	43
	Nikdy nikým nepohrdejte! .....	43
	Nikdy nezavrhněte rozhovor! .....	43
	Úspěšný život záleží v nalézání dobrých přátel .....	44
	Kontrolní otázky .....	45
	Místo pro vaše poznámky .....	46
	Literatura .....	50
	O autorce .....	57
	V roce 2006 vychází .....	58
	V roce 2007 bude vydáno .....	58
	Kde získat více informací? .....	59
	Spolupráce .....	60