

# OBSAH

<b>1. ÚVOD</b>	<b>9</b>
<b>2. VZTAH OBČANSKÉHO A OBCHODNÍHO ZÁKONÍKU</b>	<b>10</b>
<b>3. OBCHODNÍ ZÁVAZKOVÉ VZTAHY</b>	<b>13</b>
<b>4. JEDNÁNÍ PODNIKATELE</b>	<b>17</b>
4.1 Jak jedná podnikatel	17
4.2 Zástupce	18
4.3 Prokura	21
<b>5. UZAVÍRÁNÍ SMLUV</b>	<b>23</b>
5.1 Návrh smlouvy	23
5.2 Přijetí návrhu	25
5.3 Forma smluv a změna smlouvy	26
5.4 Právní úprava smluv podle obchodního zákoníku a její dispozitivnost	27
<b>6. OBCHODNÍ ZVYKLOSTI</b>	<b>29</b>
<b>7. UZAVÍRÁNÍ KUPNÍ SMLOUVY</b>	<b>31</b>
<b>8. OBCHODNÍ RIZIKO</b>	<b>36</b>
<b>9. OCHRANA VĚŘITELE</b>	<b>38</b>
9.1 Zástavní právo	38
9.2 Ručení	39
9.3 Smluvní pokuta	41
9.4 Zadržovací právo a uznání závazku	42
9.5 Další možnosti omezení rizika	42

<b>10. ODPOVĚDNOST ZA PRODLENÍ</b>	
<b>A VZNIKLOU ŠKODU</b> .....	<b>45</b>
10.1 Odpovědnost za prodlení .....	45
10.2 Náhrada škody .....	47
10.3 Další možnosti ochrany věřitele .....	48
<b>11. PODNIKATELSKÉ JEDNÁNÍ</b>	
<b>A JEHO ETIKA</b> .....	<b>50</b>
11.1 Jednání nekalé soutěže .....	50
<b>12. OBCHODNÍ VZTAH - O ČEM</b>	
<b>LEGISLATIVA NEHOVOŘÍ</b> .....	<b>54</b>
12.1 Příklad .....	54
12.2 Je dobrý výrobek zárukou úspěchu? .....	56
12.3 Co čekáme od obchodního vztahu? .....	56
<b>13. PŘÍPRAVA NA JEDNÁNÍ</b> .....	<b>58</b>
13.1 Osobní jednání .....	58
13.2 Organizační aspekty jednání .....	58
13.3 Příprava argumentů, informací, taktiky .....	59
13.4 Vhodné oblečení .....	59
13.5 Vhodné chování .....	60
13.6 Přítomnost spolupracovníka při jednání .....	61
<b>14. VLASTNÍ JEDNÁNÍ</b> .....	<b>62</b>
14.1 První dojem .....	62
14.2 Šetříme čas .....	63
14.3 Strategie jednání .....	63
14.4 Jak komunikovat? .....	64
14.5 Jednejme i o problémech .....	65
14.6 Postup v nesnázích .....	65
14.7 Odhalujme triky .....	65
14.8 Sledujme mimoslovní signály .....	66
14.9 Uzavírejme jednání shrnutím .....	66

<b>15. ZHODNOCENÍ JEDNÁNÍ</b>	<b>68</b>
<b>16. DOPORUČENÍ A JEJICH UPLATNĚNÍ V PRAXI</b>	<b>69</b>