

Obsah

ÚVODEM	7
I. O E-AUKCÍCH A TROCHU O NÁKUPNÍM MARKETINGU	9
<i>Milan Kaplan</i>	
1. Varování Kurta V.	10
2. Sumář hned na začátku	12
3. FAQ – často pokládané otázky	14
4. Mýty kmene nákupců	26
5. Kdy se e-aukce vyplatí dělat	34
6. Kdy je lepší se e-aukcím vyhnout	37
7. Ostatní pravidla bojiště	39
8. Marketing vpředu a vzadu a e-aukce	49
9. Praktické rady na cestu	56
II. POŘIZUJEME SI E-AUKČNÍ SYSTÉM	65
<i>Jiří Špalek</i>	
10. Vybíráme	66
11. Budeme se školit	73
12. Hotline, přítel na telefonu	78
13. Co byste měli znát z přípravy e-aukcí	81
14. Závěrečný souhrn poznání	92
III. PŘÍPRAVA NÁKUPNÍCH ROZHODNUTÍ	93
<i>Josef Zrník</i>	
15. Reálný elektronický svět	94
16. Aproximační techniky pro dosažení objektivní ceny a podmínek nákupu s přispěním elektronizace	113
IV. SESBÍRÁNÍ KOSOVÉ	141
1. Poznámky lektora nákupu	142
<i>Zdeněk Sluka</i>	
2. Deset poznámek o nákupu	148
<i>Martin Wiederman</i>	
3. Dva příběhy o e-aukciach	153
<i>Tibor Novosad</i>	

4.	Použitie hodnotenia dodávateľov v e-aukciách na dopravné služby	159
	<i>Juraj Pullmann,</i>	
5.	Manažment nákupu z pohľadu teórie aj praxe	167
	<i>Mária Dzurová</i>	
6.	O budúcnosti nákupných softvérov	171
	<i>Miroslav Mariaš</i>	
V.	POHLEDY DO PRAXE	175
	<i>Lenka Kundratová</i>	
1.	Cesta k e-aukciám v nákupe elektřiny	177
2.	PET preformy a prodej služebních aut	181
3.	Opakované e-aukce u naftařů	183
4.	Na pohledávky s elektronickou aukcí	185
5.	Chladiče do železničních motorových vozů	189
6.	Nákupe investice a e-aukce	192
7.	Výběr dodavatele levických městských novin	194
8.	E-aukce na mražené potraviny a mléčné výrobky	196
9.	Soutěž na dodavatele instantních nápojů	198
10.	Hepariny za nejlepší ceny	201
11.	Několik vítězů jedné e-aukce	203
12.	Výběrové řízení na dodavatele náradí a nástrojů	206
	ZÁVĚREM	209
	LITERATURA	211