

CVIČENÍ 1: CO SE POKAZILO?

Cíl: rozpoznat chyby v přípravě obchodního jednání a odlišit kulturní a komunikační faktory od nedostatečné obchodní přípravy.

Úroveň: střední škola / vysoká škola

Čas: 15-20 minut

Scénář

Česká technologická firma chce získat zakázku v Saúdské Arábii. Aniž si ověří pracovní režim partnera, sjedná první schůzku na pátek ve 12:30. Na jednání vyšle juniorního obchodníka bez rozhodovací pravomoci. Firma byla představena prostřednictvím místního kontaktu, obchodník však tuto vazbu při navazování vztahu nijak nevyužije a schůzku zahájí desetiminutovou technickou prezentací bez úvodní konverzace. Při prvním požadavku na slevu sníží cenu o 15 %. Na konci partner řekne, že nabídka „vypadá dobře“. Obchodník odjíždí s přesvědčením, že zakázka je prakticky uzavřena, a další dva týdny se neozve.

Úkol: Najděte alespoň šest problematických míst. U každého určete, zda jde především o kulturní či komunikační otázku, chybu v obchodní strategii, nebo kombinaci obojího.

Problematický krok	Typ problému	Jak postupovat lépe?