

POJETÍ STRATEGIE

- ✓ boj s protivníkem
- ✓ tržní pojetí
 - vize
 - mise
 - cíle *varianty, scénáře*

SPOLUPRÁCE ↔ ***KONKURENCE***

METODICKÝ PŘÍSTUP

- 1) **klasický**
- 2) **založený na stakeholderském pojetí podniku a teorii her**

ad 1) Klasický přístup

- Strategická analýza vnějšího prostředí
 - obecného (**PEST**)
 - oborového (**Porterův model pěti sil**)
- Strategická analýza vnitřního prostředí
 - faktory: - VTR, - marketing, - výroba, - lidské zdroje, - finance,
- Analýza **SWOT**
- Návrh strategie

ad 2) Přístup založený na stakeholderském pojetí podniku a teorii her

Dvě pojetí podniku:

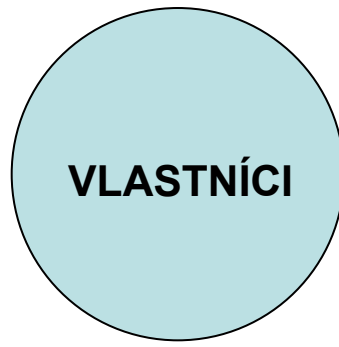
➤ Shareholderské pojetí

Podnik je organizace, která má vytvářet hodnotu pro vlastníky.

➤ Stakeholderské pojetí

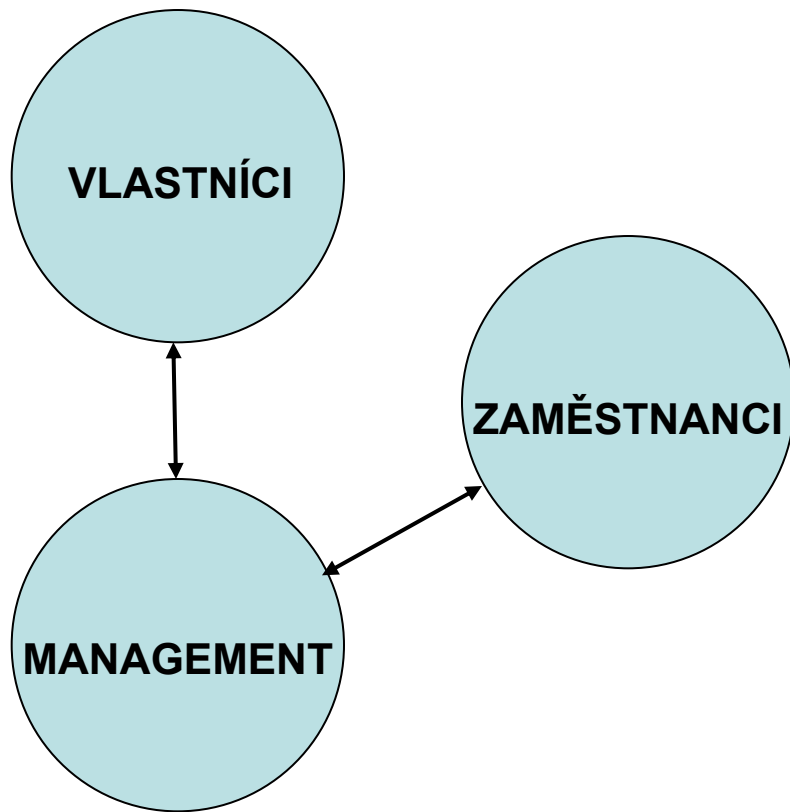
Podnik je střetem zájmů stakeholderů – účastníků podnikání. Úloha podnikání není pouze ve vytváření hodnoty pro vlastníky, ale spočívá v odpovědnosti za všechny stakeholdery.

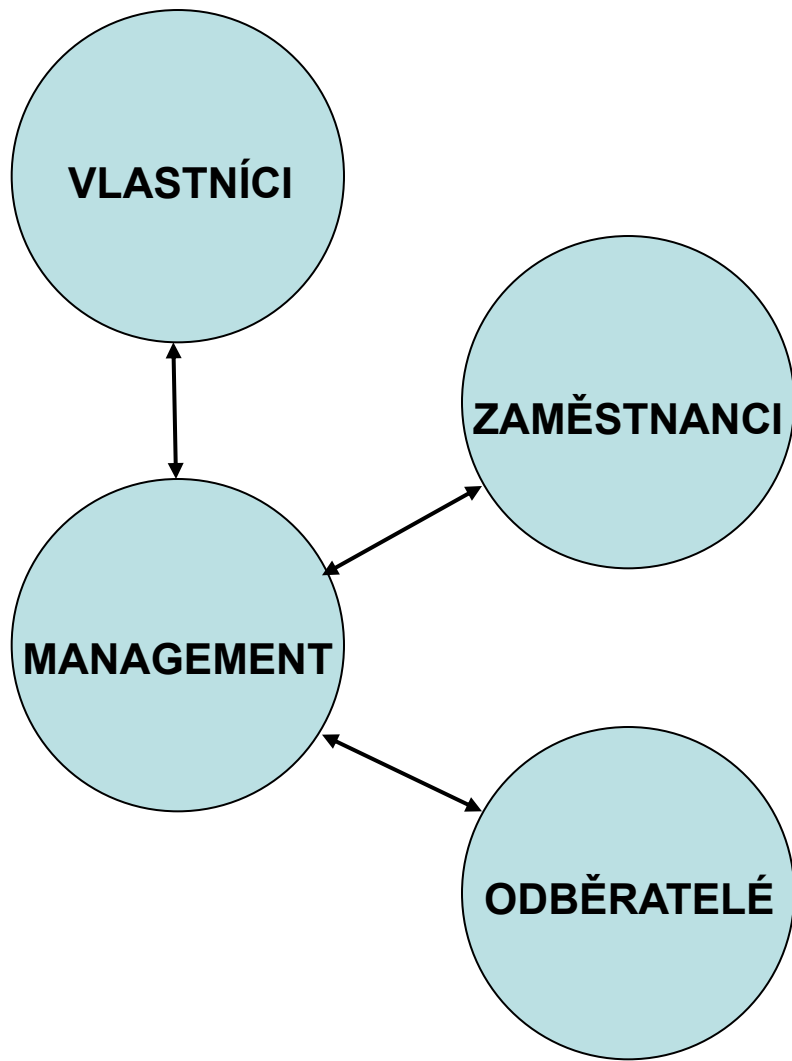
koho počítáme mezi stakeholdery?

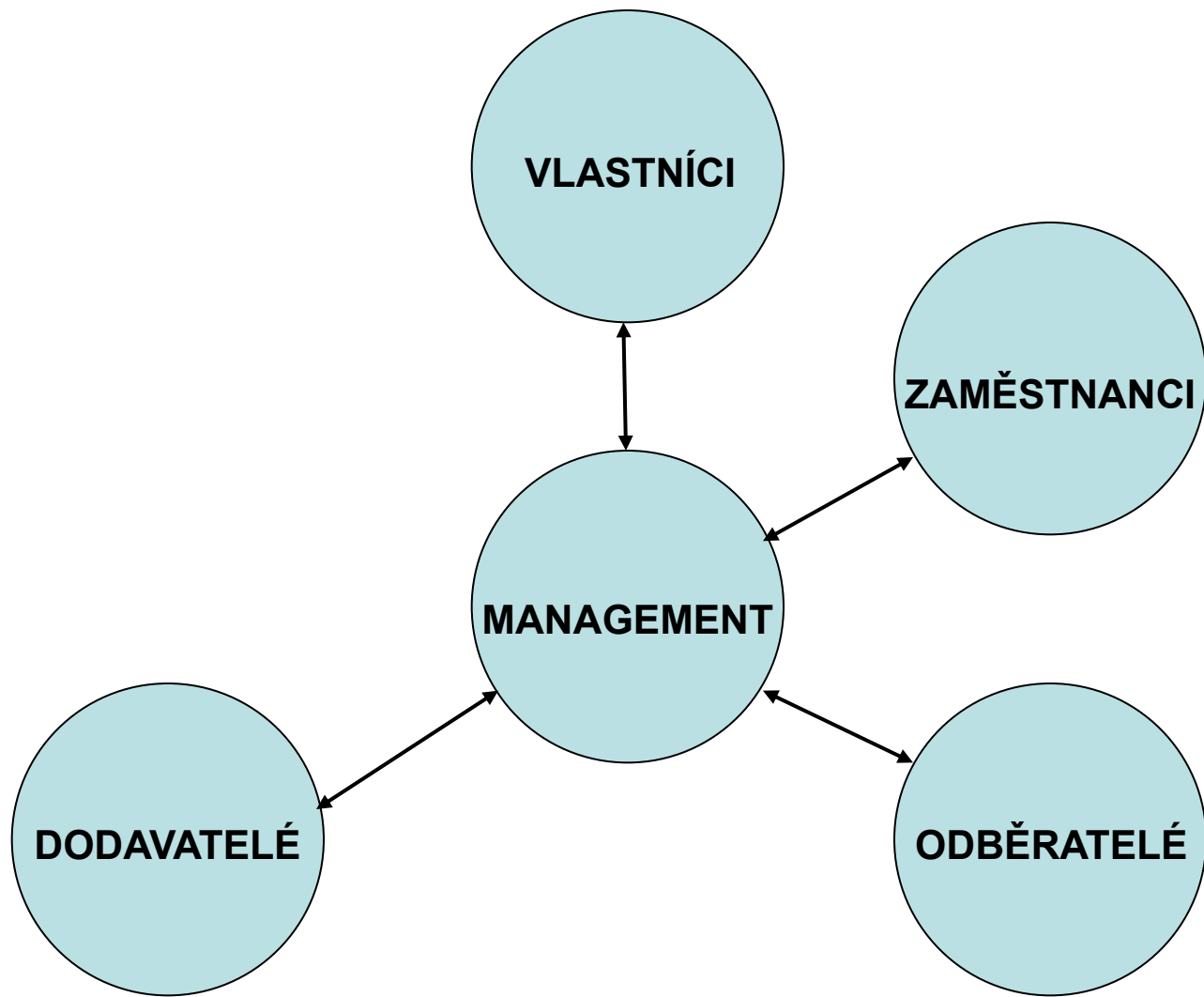


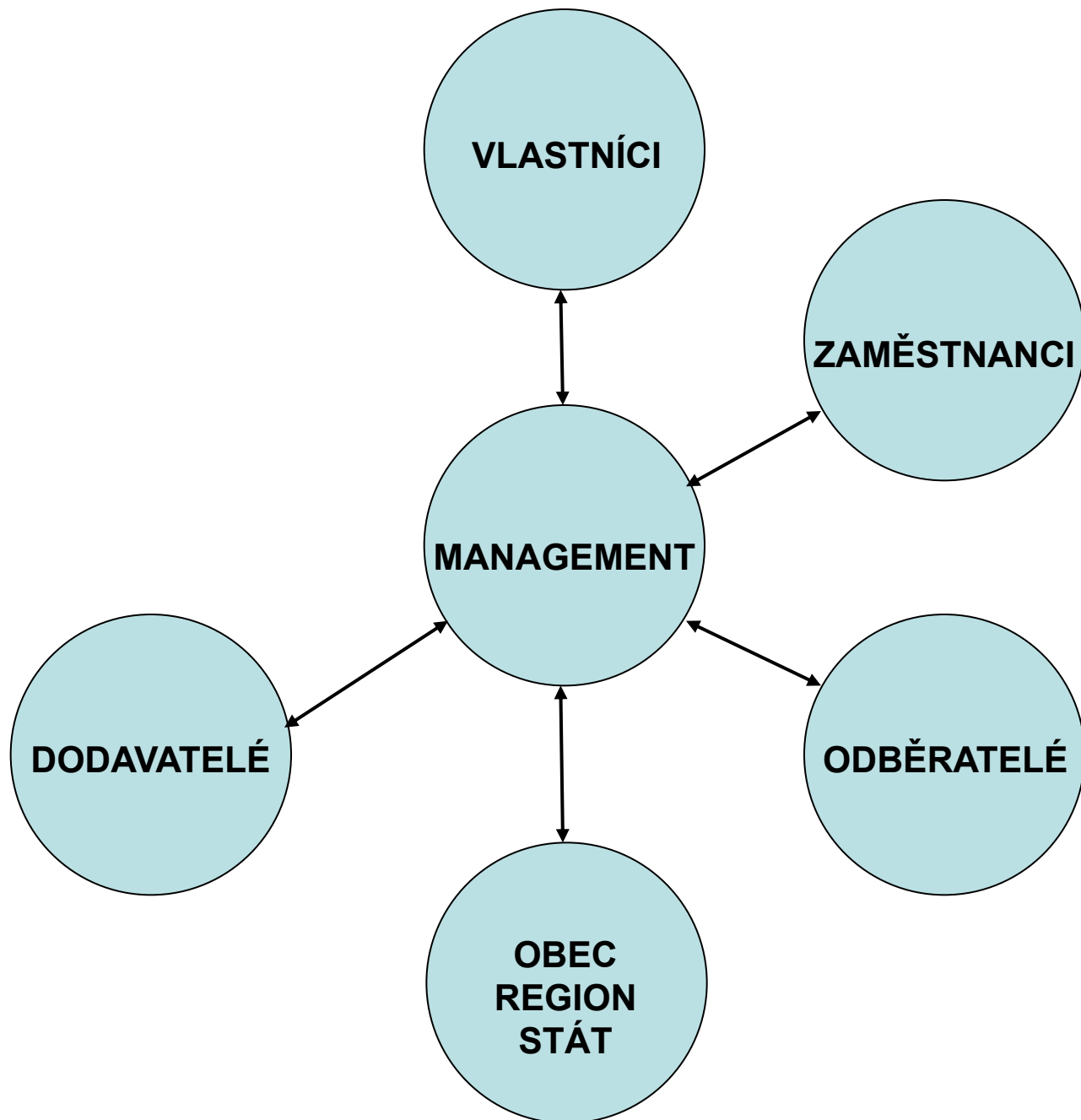
VLASTNÍCI

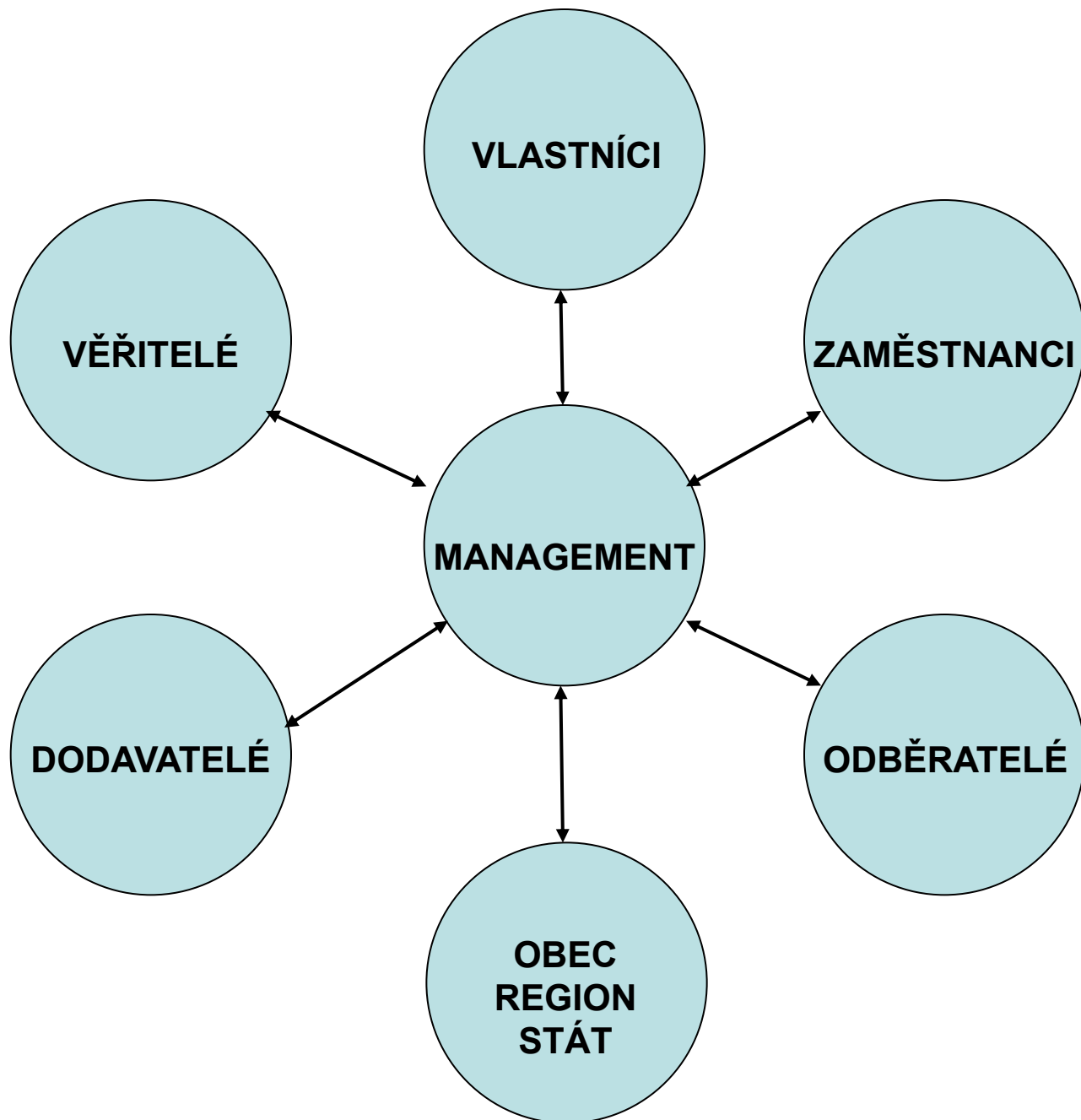


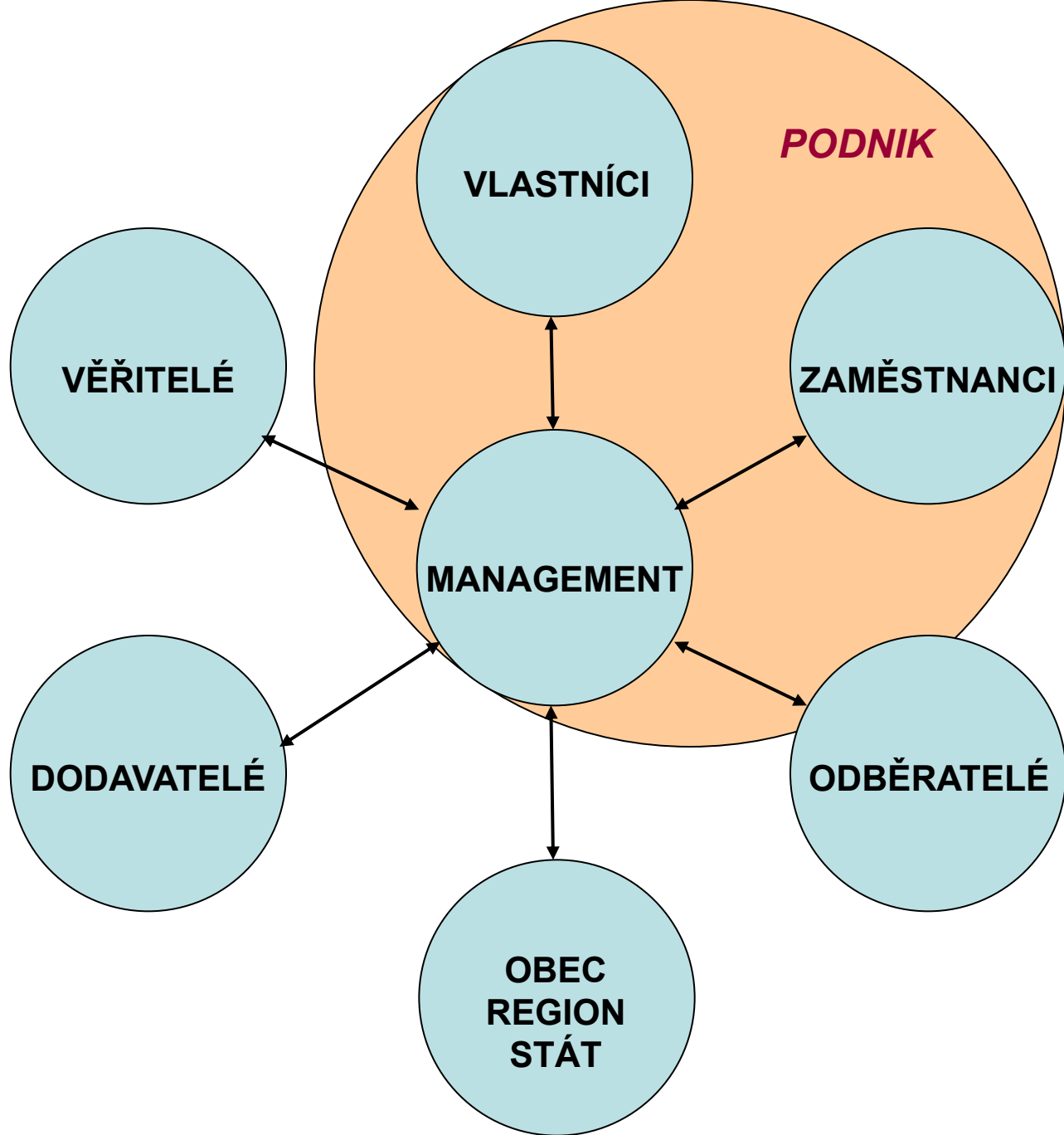


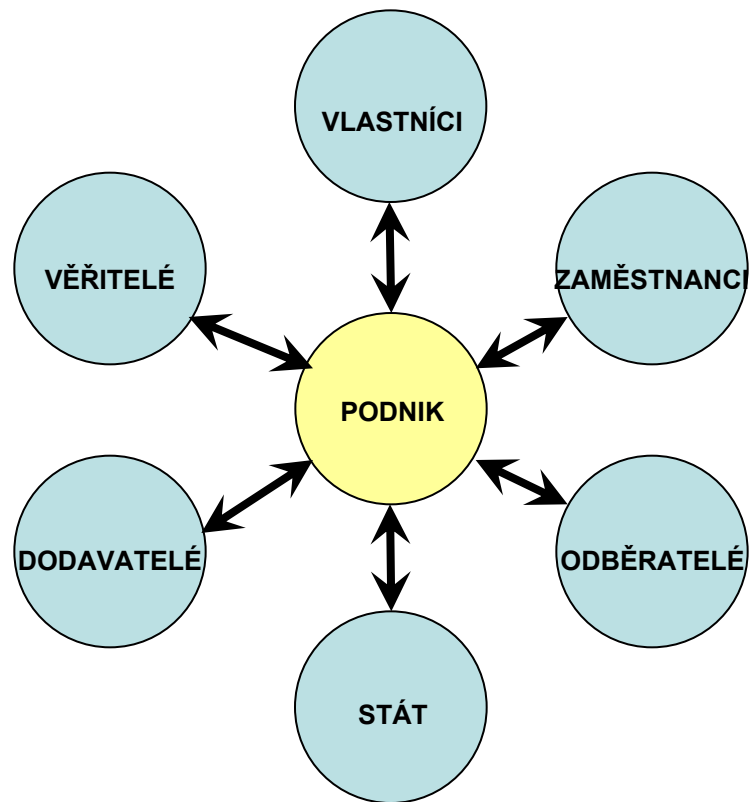


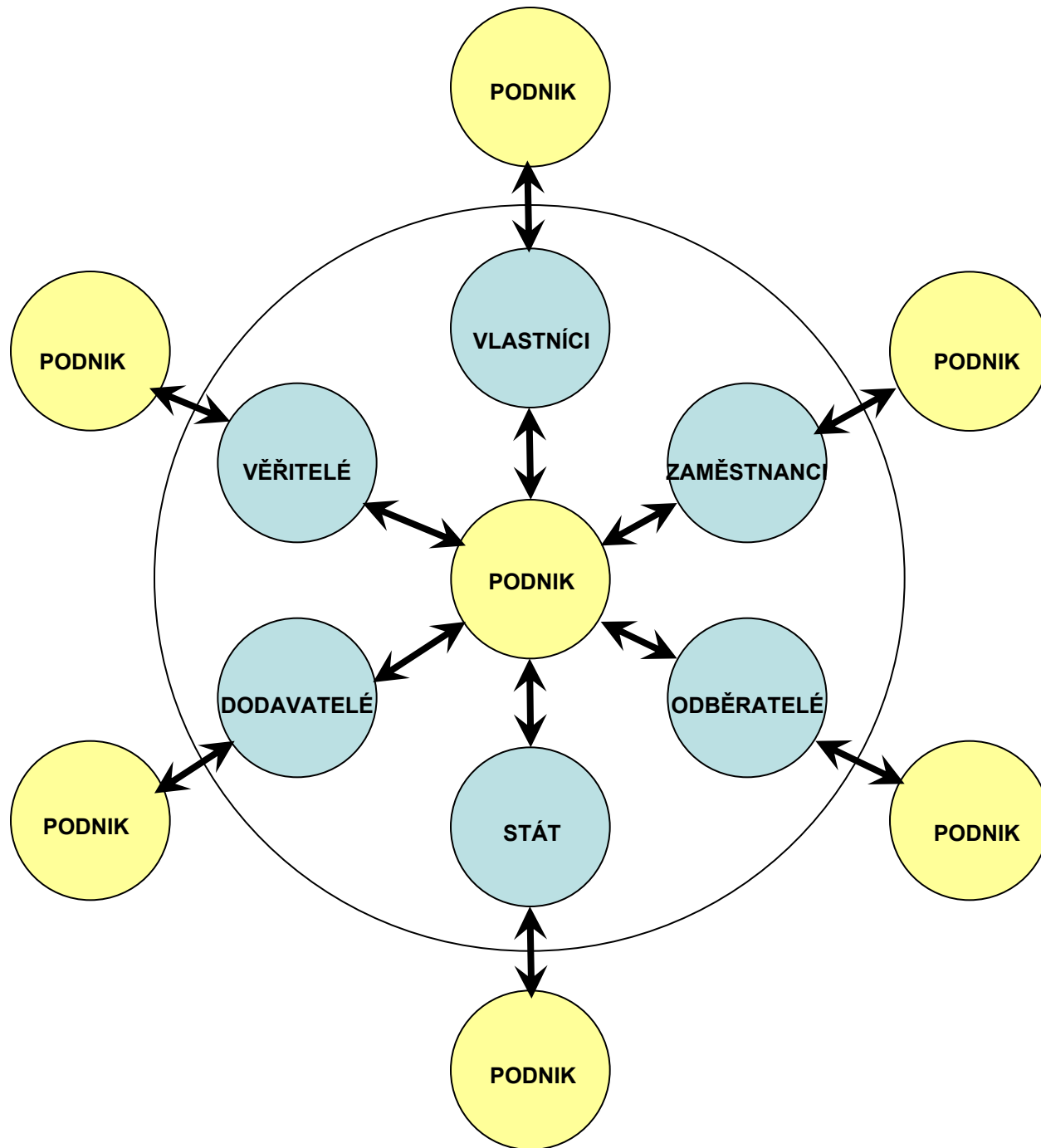


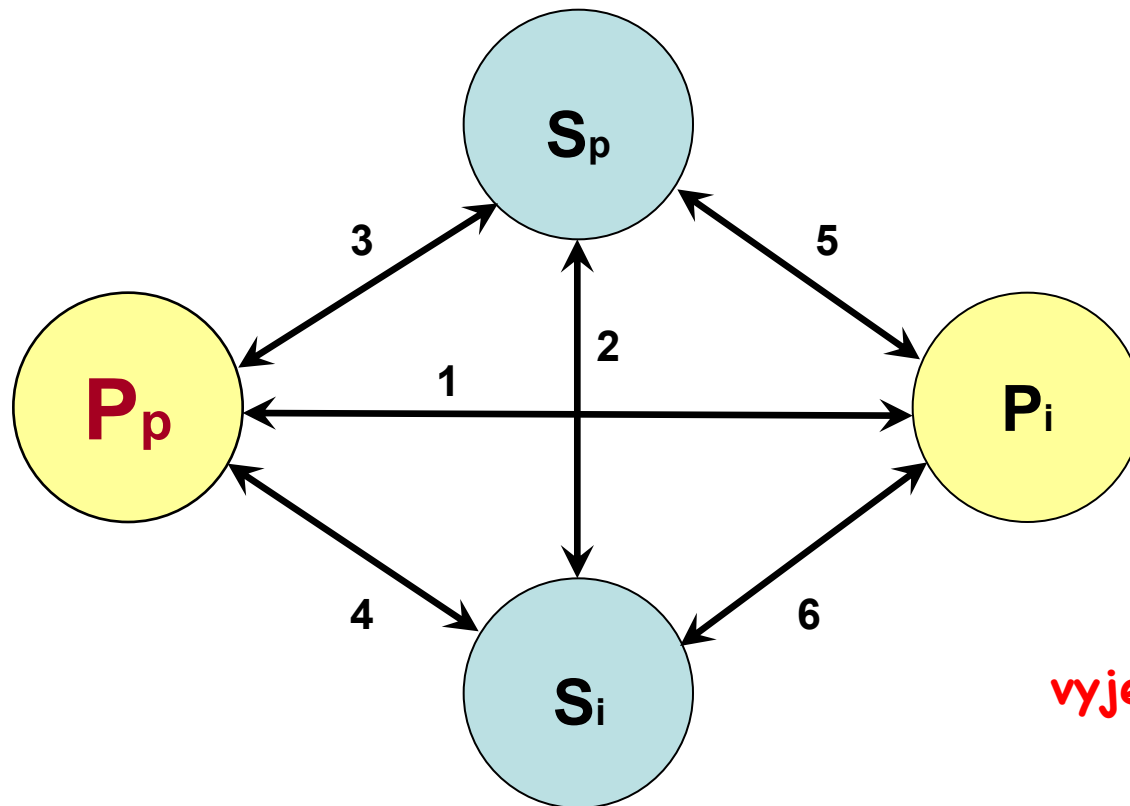








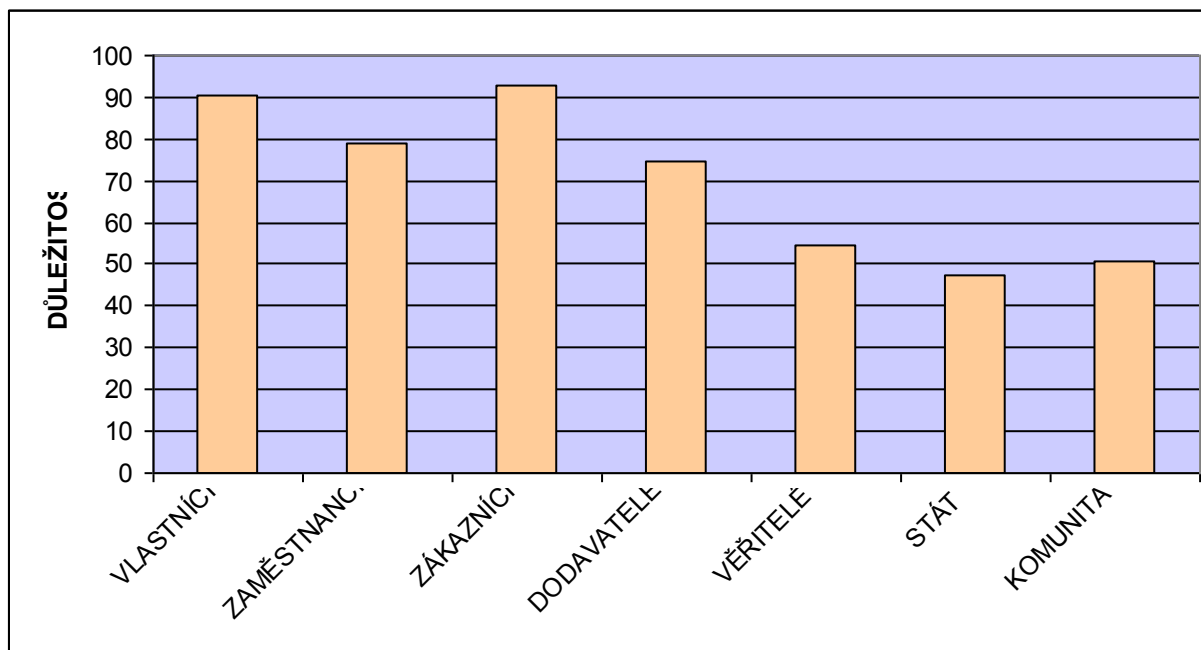




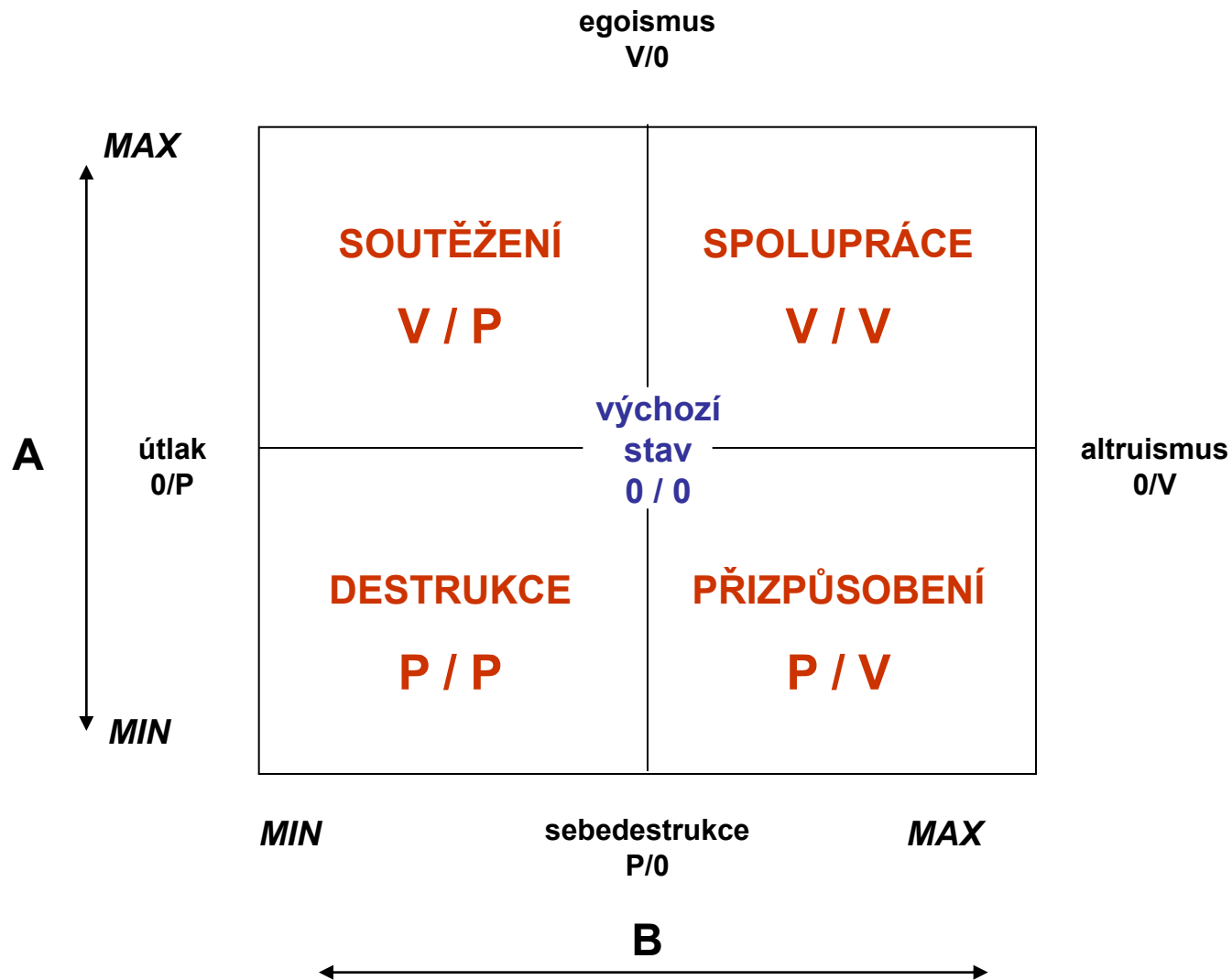
vyjednávací síla?

- P_p předmětný podnik
- S_p stakeholder předmětného podniku
- P_i jiný podnik (jiné podniky) působící na předmětném trhu
- S_i stakeholder jiného podniku

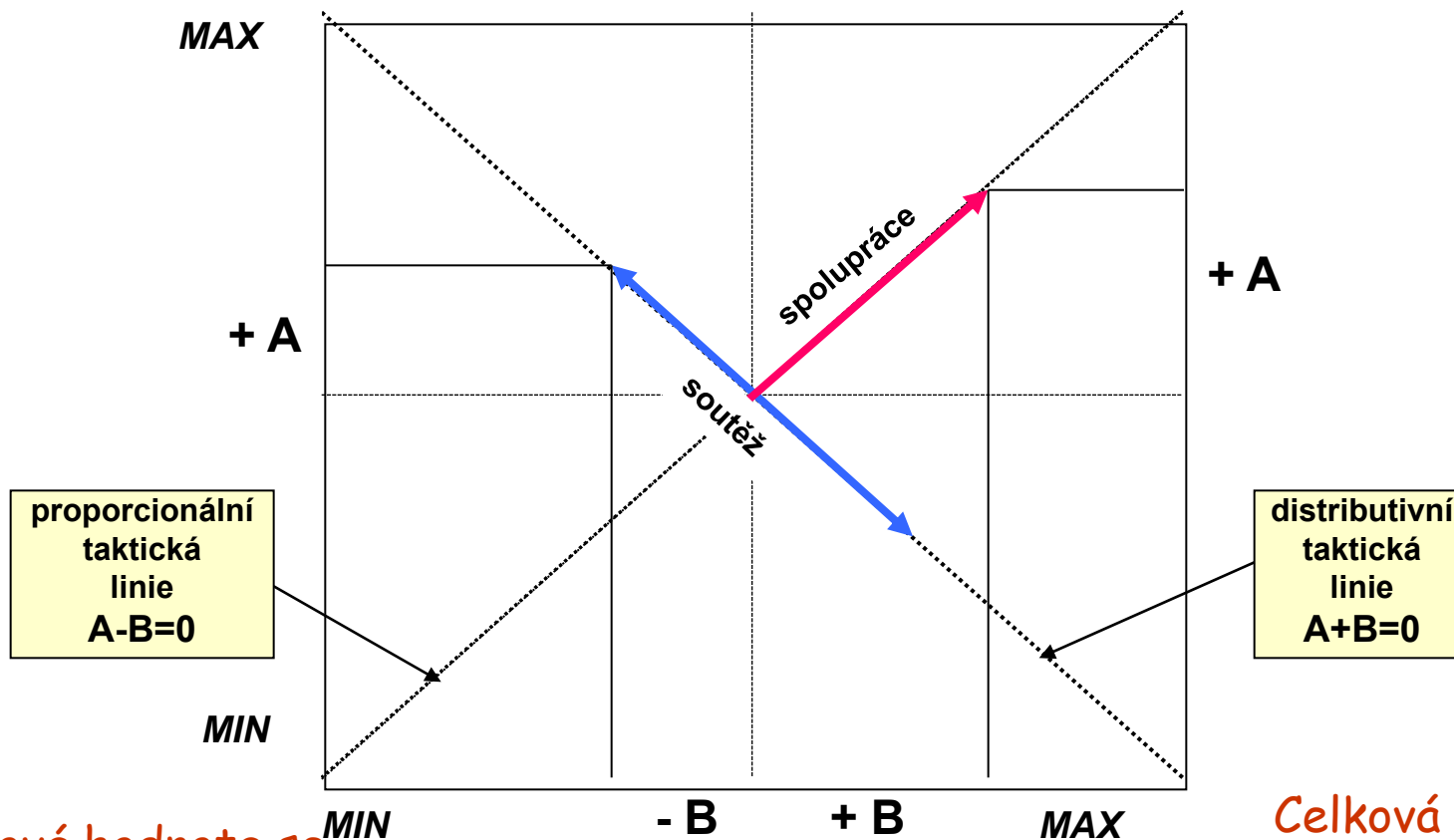
Důležitost stakeholderů



VZTAHOVÉ CHOVÁNÍ



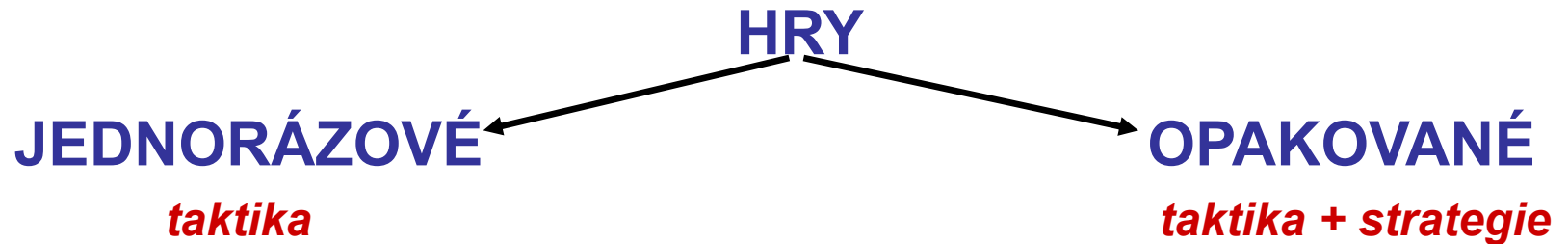
TAKTIKY VZTAHOVÉHO CHOVÁNÍ



Celková hodnota se mění, nemění se její rozdělení mezi partnery

Celková hodnota se nemění, mění se její rozdělení mezi partnery

STRATEGIE VZTAHOVÉHO CHOVÁNÍ



Šest pravidel strategického vztahového chování:

1. vstřícnost
2. odplata
3. odpuštění
4. srozumitelnost
5. přizpůsobení
6. ovlivnění

SMĚNA HODNOT

Spolupráce: *altruismus* → *racionální kalkul*

Partner A

nabízí to, co má pro něho menší hodnotu než pro partnera B a poptává to, co má pro něj větší hodnotu než to, co nabízí partnerovi B.

Partner B

nabízí to, co má pro něho menší hodnotu než pro partnera A a poptává to, co má pro něj větší hodnotu než to, co nabízí partnerovi A.

Příklad:

Zaměstnavatel

má: *techniku, organizaci, image, trhy,*

nabízí: *mzdu, morální ocenění, zajímavost práce, podmínky práce, zaměstnanecké výhody,*

Zaměstnanec

má: *know how, kvalifikaci,*

nabízí: *čas, loajalitu, kreativitu, úsilí, adaptabilitu,*

SHRNUTÍ

S partnerem hrajete opakovanou hru.

Každý z partnerů hraje tuto hru dobrovolně.

Rozchod partnerů je možný, je však spojen s transakčními náklady.

Soutěž motivuje partnery ke spolupráci, nebo k rozchodu.

Hodnota roste díky směně, směňujte menší hodnotu za větší.