**Pracovní list č. 5 ze série pod názvem „Studentská obchodní snídaně“**

**REFEREČNÍ ÚSTŘIŽKY**

|  |  |
| --- | --- |
| **Anotace** | Žáci se během cvičení učí základním networkingovým dovednostem, které jsou používány během obchodních snídaní (zejména během jejich závěrečné části, nazvané „referenční ústřižky“). Na příkladu vyplňování referenčních ústřižků jsou vedeni k pochopení principu win – win – win. |
| **Autor** | Mgr. Richard Jurečka, Ph.D. |
| **Jazyk** | Čeština |
| **Očekávaný výstup** | Střední školy |
| **Speciální vzdělávací potřeby** | Žádné |
| **Klíčová slova** | Networking, obchodní snídaně, referenční ústřižky, poptávka, princip win – win – win |
| **Druh učebního materiálu** | Pracovní list |
| **Druh interaktivity** | Cvičení  |
| **Cílová skupina** | Žáci |
| **Stupeň a typ vzdělávání** | Střední školy – bez rozlišení typu vzdělání |
| **Typická věková skupina** | 16 – 19  |
| **Datum vzniku učebního materiálu** | Květen 2013 |

**Část pro žáky**

1. Zvolte si libovolnou skutečnou firmu a po prostudování jejích webových stránek si napište, co nebo koho daná firma aktuálně poptává (můžete vyjít z informací zveřejněných na webu nebo si poptávku jednoduše vymyslete – avšak tak, aby byla logicky zdůvodnitelná).

*………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………*

*………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………*

*………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………*

*………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………*

*………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………*

1. Do níže uvedené tabulky vepište názvy firem, které si zvolili Vaši spolužáci, a doplňte jejich poptávku (tabulku si rozšiřte podle potřeby). Informace zjistěte tak, že obejdete své spolužáky a požádáte je
o ně.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Spolužák* | *Firma* | *Poptávka* |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

1. Zamyslete se nad tím, jak byste mohli pomoci co největšímu počtu inzerovaných poptávek. Poté vyplňte co největší množství referenčních ústřižků:

|  |
| --- |
| **Referenční ústřižek** |
| Od (uveďte své jméno a firmu): | ………………………………………………………………………………………. |
| Pro (uveďte jméno spolužáka a název jeho firmy): | ………………………………………………………………………………………. |
| Jak může být Vaše firma (nebo Vy osobně) prospěšná firmě Vašeho spolužáka a jím vyslovené poptávce: | ……………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………….………………………………………………………………………………………. |

1. Jaký prospěch může mít „Vaše“ firma z toho, že nabídla svou pomoc jiné firmě, i když ze své pomoci nemá žádný okamžitý profit? Diskutujte o tom, co jste si při vyplňování a zejména přijímání referenčních ústřižků uvědomili.

**Část pro učitele**

1. Před zařazením tohoto pracovního listu do výuky si prostudujte pracovní list č. 4 ze série „Studentská obchodní snídaně“.
2. Při plnění úkolu č. 4 upozorněte své žáky na to, že množství nabídek, které obdrželi, je dáno tím, že si všichni nejdříve položili otázku: *Jak bych mohl být druhému prospěšný?* (A nikoli otázku: *Co bych z toho mohl mít?*)Jedná se o základní networkingový princip, z něhož vychází i koncept obchodních snídaní. Dá se vyjádřit schématem win – win – win, tj. prospěch z poskytnuté pomoci má partnerská firma, mnou zprostředkovaný zákazník i já sám.