



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

CZ.1.07/1.5.00/34.0619

Zvyšování vzdělanosti pomocí e-prostoru

OP Vzdělávání pro konkurenceschopnost

**Soukromá střední škola a jazyková škola s právem státní
jazykové zkoušky Č. Budějovice, s.r.o.,
Jeronýmova 28/22, České Budějovice**

- Název materiálu: 9. Nabídka
- Autor: Ing. Tereza Budilová
- Období vytvoření: Duben 2013
- Ročník: Obchodní akademie 3. ročník, Ekonomické lyceum 3. ročník, Podnikání 2. ročník, Podnikání dálkové 3. ročník

Kód materiálu: Klíčová aktivita III/2

Inovace a zkvalitnění výuky prostřednictvím ICT

- Tematická oblast: Písemná a elektronická komunikace – Písemnosti při uzavírání kupních smluv
- Anotace, způsob použití: DUM je určen pro výklad učiva pro předmět Písemná a elektronická komunikace – oblast Písemností při uzavírání kupních smluv

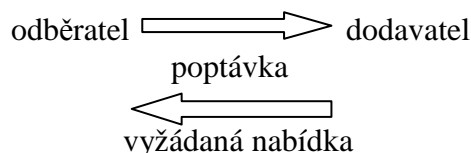
Nabídka

ÚVOD

Nabídka je jeden z dopisů, které se píše při uzavírání kupních smluv. Je jednostranný právním úkonem, po jehož přijetí vznikne smlouva. Dopis je adresovaný případnému zájemci, nabízí se v něm zboží nebo služba. Nabídka musí být úplná a podrobná, aby se příjemce mohl rychle rozhodnout a nepotřeboval žádné další informace. Nabídka se zpravidla neposílá doporučeně.

Vyžádaná nabídka

- vyžádaná nabídka je dopis, který reaguje na nějakou žádost odběratele, proto bychom se měli soustředit zejména na požadavky, které v poptávce zazněly a odpovědět na všechny otázky, která nám byly položena, např. dostupnost zboží, cena, možnosti dodacích a platebních podmínek
- může se stát, že nám přišla poptávka na zboží, které aktuálně nemáme na skladu nebo jej už nevyrábíme, proto je možné v nabídce poslat odkaz na jiného dodavatele



Osnova a způsoby vyjadřování

1. odstavec - poděkování za poptávku

- Děkujeme za Vaši poptávku po...
- S radostí jsme uvítali Váš velký zájem o...
- Na základě našeho dřívějšího telefonického hovoru Vám nabízíme...
- Děkujeme za zájem o naše zboží
- Těší nás Vaše poptávka po zboží, které jsme inzerovali v deníku...
- S radostí jsme uvítali Váš velký zájem o naše všestranné služby.
- Jsme rádi, že jste projevili vážný zájem o náš inovovaný výrobek.
- Odvoláváme se na návštěvu našeho obchodního zástupce a dovoluujeme si Vám nabídnout...

2. odstavec - popis nabízeného zboží a dodacích podmínek (cena, lhůta, balení)

- Podle příloženého prospektu Vám můžeme nabídnout zejména...
- Pro přesnější specifikaci Vám současně zasíláme vzorník barev.
- Věříme, že s našimi výrobky budete stále co nejvíce spokojeni.
- Způsob dopravy zboží záleží pouze na Vašem vlastním rozhodnutí.
- Zboží, o které jste projevili zájem, jde velmi rychle na odbyt.
- Abychom usnadnili Vaše rozhodování, zasíláme Vám náš nový katalog.
- Balení zboží rádi přizpůsobíme Vaším požadavkům a podmínkám.
- Jsme Vám kdykoli k dispozici, budete-li potřebovat další informace nebo naši pomoc.

3. odstavec - výzva k objednávkce a rozloučení

- Věříme, že naše dnešní nabídka bude vyhovovat Vaším představám.
- Těšíme se na Vaši objednávku, kterou vyřídíme k Vaší plné spokojenosti
- Vaši závaznou objednávku očekáváme co nejdříve, nejpozději však...(např. do týdne).
- Věříme, že nyní už nic nestojí v cestě k zaslání objednávky.
- Naše zásoby se již značně zmenšily, proto si objednejte zboží co nejdříve.
- Věříme, že si z naší bohaté nabídky vyberete, a očekáváme Vaši brzkou objednávku.

Nevyžádaná nabídka

- nevyžádaná nabídka je typem dopisu, který se v praxi používá velice často
- prodávající posílají své nabídky bez předchozí poptávky širokému okruhu zájemců
- tato nabídka může mít celou řadu podob, např. individuálního dopisu, inzerátu nebo jiných propagačních písemností
- zvláštním typem nabídky jsou rozmnožené dopisy a letáky, které obsahují tzv. informativní nebo propagační nabídku, na které se zpravidla neodpovídá

Stylizace nevyžádané nabídky

- tento typ dopisu je velmi těžké napsat, protože se snažíme něco získat od osoby nebo firmy, a oni o to zpravidla nemusí mít vždy zájem
- dopis je zpravidla formulován jako představení firmy, případně nových nebo inovovaných výrobků
- v prvním odstavci bychom měli začít zeširoka, nezacházet do žádných podrobností, které by mohly případného odběratele odradit
- při psaní můžeme podpořit důvěryhodnost firmy tím, že se odkážeme na společné obchodní partnery nebo firmy, které odběratel zná
- nabídka musí odběratele zaujmout a přesvědčit, aby ji dočetl až do konce
- pokud nabízíme nějaké zboží či služby, uvádíme vždy pravdivé a úplné informace

odběratel ← dodavatel
nevyžádaná n.

Osnova a způsoby vyjadřování

- 1. odstavec – odkaz na dřívější spolupráci, popř. informace o tom, kde jsme získali kontakt**
 - Dovolte, abychom Vám jako stálému obchodnímu partnerovi nabídli...
 - Od našich obchodních přátel jsme se dozvěděli, že máte zájem o...
 - Na základě dosavadní spolupráce Vám nabízíme...
 - Náš obchodní zástupce Vás doporučil jako vážného zájemce o...
 - Od našeho obchodního zástupce jsme se dověděli, že máte zájem o...
 - Jako svému dlouholetému partnerovi Vám přednostně nabízíme...
 - Odpovídáme na Váš inzerát v deníku MF DNES, ve kterém hledáte pravidelné dodávky...
- 2. odstavec – popis nabízeného zboží a upřesnění dodacích podmínek – viz vyžádaná nabídka**
- 3. odstavec – rozloučení a výzva k objednávce – viz vyžádaná nabídka**

ODMÍTNUTÍ NEVYŽÁDANÉ NABÍDKY

- na individuálně psanou nabídku je vhodné odpovědět, i když si nic nechceme objednat
- musíme vhodně volit obraty, aby dopis nevyzněl zcela jednoznačně odmítavě
- na tištěné a rozmnožené nevyžádané nabídky neodpovídáme

Osnova

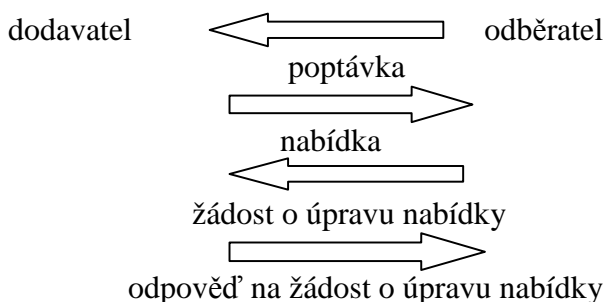
- 1) poděkování za nabídku
- 2) odmítnutí nabídky a uvedení důvodu
- 3) nastínění možné spolupráce do budoucna

Fráze

- Děkujeme za Vaši nabídku, kterou však bohužel nemůžeme přijmout.
- Litujeme, že nemůžeme využít nabídku, kterou jste nám poslali.
- Věříme, že se v budoucnu určitě najde příležitost ke vzájemné spolupráci.
- Věříme, že v budoucnu se na Váš budeme moci s důvěrou obrátit.

ÚPRAVA NABÍDKY (VYŽÁDANÉ, NEVYŽÁDANÉ)

- pokud odběratel obdrží nabídku, ve které je s něčím nespokojený, je možné zaslat žádost o její úpravu
- v žádosti uvádíme, s čím jsme nespokojeni, žádáme o výhodnější smluvní podmínky, snížení ceny nebo o změnu termínu dodávky



Odpověď na úpravu nabídky může být:

- 1) záporná (sdělit co nejtaktněji)
- 2) kladná (dlouholetý obchodní partner, nechceme ho ztratit, nabídka > poptávku)
- 3) kompromis (je nejčastější, dodavatel v něčem trochu ustoupí)

Osnova

1. **odstavec** - poděkování za zaslání nabídky
2. **odstavec** - uvést důvody, proč je nabídka pro odběratele nevýhodná a přesvědčit dodavatele, aby nabídku upravil
3. **odstavec** – rozloučení a vyjádření víry, že bude žádosti vyhověno

Fráze

a) žádost o úpravu nabídky

- Děkujeme za Vaši nabídku, která nás velmi zaujala.
- Vaše ceny (ceny Vašich výrobků) jsou však pro nás v současné době příliš vysoké, proto Váš žádáme o jejich snížení o...

b) kladná odpověď

- Vycházíme vstříc Vašemu přání o úpravu nabídky, a přistupujeme na Váš požadavek o snížení ceny výrobků.
- Věříme, že s takto upravenou nabídkou budete souhlasit.

c) záporná odpověď

- Velice litujeme, ale ani při nejlepší vůli nemůžeme vyhovět Vaší žádosti o snížení cen, které jsme ostatně stanovili velmi výhodně. Svědčí o tom také skutečnost, že o naše výrobky je velký zájem nejen v rámci České republiky, ale také v zahraničí.

VZOR VYŽÁDANÉ NABÍDKY

VÁŠ DOPIS ZN.: 562/2012/Sm
ZE DNE: 2012-05-09
NAŠE ZN.: 687/2012-Ro

Nový mlýn a pekárna, s. r. o.
Jana Smejkalová
Hradská 254
396 01 HUMPOLEC

VYŘIZUJE: Roušalová
TEL.: 567 345 111
FAX: 567 351 113
E-MAIL: eko@trend.cz
DATUM: 2012-05-12

Nabídka deratizace objektu

Vážená paní Smejkalová,

děkujeme za Vaši poptávku, kterou jsme obdrželi minulý týden, 9. května. Dovolte, abychom Vám v krátkosti představili nabídku našich služeb.

Zabýváme se pokládáním nástrah proti škodlivým hlodavcům (myši, potkani, hraboši), monitorováním (určování stupně zamoření), kontrolou požeru, doplňováním chemických nástrah, sběrem uhynulých hlodavců, likvidací starých nástrah, plošnou deratizací objektů aj. činnostmi. Nástrahy pokládáme do jedovatých staniček, které chrání nástrahu před vlhkem a prachem a současně umožňujeme pohodlné provádění úklidových prací. Takto pokládané nástrahy mají delší životnost a tím i účinnost. Musíme ale zdůraznit, že se nezabýváme likvidací ptactva, jmenovitě přemnožených holubů.

Ceník našich služeb přikládáme. Termín deratizace doporučujeme dohodnout několik týdnů předem, nejlépe telefonicky. Věříme, že Vás nabídka oslovila a budeme se těšit na brzkou objednávku.

S pozdravem

Antonín Baláž
vedoucí odbytu

Příloha
Ceník

VZOR NEVYŽÁDANÉ NABÍDKY

VÁŠ DOPIS ZN.:

ZE DNE.:

NAŠE ZN.: Mr/Ch/786/0.

Obchodní dům DYJE, a. s.

Dolní nám. 2

669 02 ZNOJMO

VYŘIZUJE: Charvátová

TEL.: 0506/33 38 16

FAX: 0506/33 28 21

E-MAIL: harvat@viking.cz

DATUM: 2013-05-25

Nabídka provaznických výrobků

Vážené paní a pánové,

jako svým dlouholetým obchodním partnerům Vám dnes přednostně nabízíme zboží, které můžeme dodávat v neomezeném množství a v brzkých termínech:

- horolezecká lana s různobarevným opletením,
- plátěná a stáčená lana o průměru až 8 cm,
- textilní vaky s latexovou impregnací na přepravu sypkých materiálů do nosnosti dvou tun.

V příštím roce můžeme kromě toho dodávat konopná lana pro vodní sporty, vaky pro dopravu cementu a padákové šňůry. Věříme, že si z této nabídky našeho sortimentu určitě vyberete. Abychom usnadnili Vaše rozhodování, přikládáme nejnovější ceník našeho zboží.

S pozdravem

Karel Mrkvica
vedoucí logistiky

Příloha

PRACOVNÍ LIST ŽÁKA

1. ÚKOL – Veletrh

Výstavní společnost Siemo Praha je pořadatelem veletrhů orientovaných na prezentaci firem, jejichž podnikatelské aktivity jsou zaměřeny na vše, co souvisí se stavbou domů, bydlením a zahradou. Od 2. do 4. listopadu t. r. pořádá v Plzeňské sportovní hale Plzeňský veletrh s podtitulem Stavba, byt a zahrada. Dne 1. Zářít t. r. oslovuje dopisem značka 1768/2011-Dol manažer veletrhu Ing. Tomáš Dolanský, tel.: 288 188 424, mobil: 728 188 425, e-mail: dolansky@siemo.cz, jednoho z potenciálních vystavovatelů, společnost s ručením omezeným Vše pro zahradu, Dostojevského 763, 337 01 Rokycany 1. V písemnosti uvádíte, že veletrh je určen pro firmy z celé ČR, ale především pro firmy a podnikatele z regionu. K prezentaci výrobků a služeb si může vystavovatel objednat u pořadatele veletržní stánek o minimální ploše 2 m². Je možné jej postavit a vybavit i podle přání vystavovatele. Nemůže-li se firma zúčastnit osobně, nabízí pořadatel prezentaci bez fyzické účasti formou reklamního panelu nebo letáků. Uzávěrka přihlášek je 15. října t. r. K dopisu je přiložena závazná přihláška a další informace o podmínkách prezentace včetně cen. Pořadatel věří, že nabídku získat nové zákazníky i kontakty adresát využije.

2. ÚKOL – Sportovní kurz

Vedoucí rekreačního střediska Černý Mlýn Ing. Jan Zavadil, Lyžařská 313, 542 25 Janské Lázně, tel.: 499 857 157; fax: 499 857 033, e-mail: rekreace@cernymlyn.eu, odpovídá na dotaz ředitele Středního odborného učiliště zemědělského Mgr. Miroslava Červeného, Boženy Němcové 125, 789 83 Loštice, tel.: 583 445 311; e-mail: škola@souz-lostice.cz, odeslaný pod značkou 66/2013 dne 26. března t. r. Ředitel se poptával po ubytování cca 50 žáků a 6 pedagogických pracovníků včetně celodenní stravy v termínu od 21. do 25. května. Ing. Jan Zavadil uvádí, že se váží dlouholeté spolupráce se SOUZ, a proto jen velmi nerad sděluje, že všechny dubnové, květnové a červnové termíny v jejich rekreačním zařízení už bohužel obsadily jiné školy. Doporučuje, aby se pan ředitel po termínech na květen dalšího roku poptal nejpozději v říjnu, protože jinak mu nemůže zaručit, že budou mít v tomto měsíci volnou kapacitu. Ing. Zavadil dále uvádí, že v posledním roce prošlo jejich středisko rozsáhlou rekonstrukcí, takže mohou kromě stávajících sportovišť nabídnout navíc tenisové kurty s umělým povrchem, minigolfové hřiště a halu pro badminton a stolní tenis. Písemnost má zn. 27/2013-za, podepíše ji vedoucí rekreačního střediska Jan Zavadil.

3. ÚKOL – Interaktivní tabule

Jste vedoucí obchodního oddělení, dodáváte a instalujete interaktivní tabule. Vyhledejte informace o možnostech využití tohoto zařízení při výuce, včetně příslušenství. Nabídněte interaktivní tabuli škole podle Vaší volby (nalezněte informace na internetu). Veškeré informace, které se týkají technických záležitostí, adresy dodavatele, odvolacích údajů si zvolte podle vlastního uvážení, a nebo využijte možnosti internetu.

4. ÚKOL – Podlaha

Jste vedoucí odbytu společnosti, která prodává a pokládá podlahové krytiny. Dne 20. září t. r. jste obdržel(a) dopis značky 658/2010-Vej, od společnosti s ručením omezeným Nanostav, Husova 78, 602 00, Brno, v němž se vedoucí technického oddělení Ing. Jaroslav Vejrážka poptává po vhodné podlahové krytině, protože v listopadu t. r. plánují výměnu krytiny v kancelářích. Pan Vejrážka uvádí, že se doslechl o podlahové krytině marmoleum, a dotazuje se, zda by byla vhodná do uvedených prostor. Chce znát technické údaje, způsob čištění a údržby, životnost a cenu za metr čtvereční. Vyhledejte potřebné informace a odpovězte na tento dotaz.

Zdroj informací:

FLEISCHMANNOVÁ, E., KULDOVÁ, O., JONÁŠ, I. *Písemná a elektronická komunikace 2*. 1. vydání. Praha: Fortuna, 2005. 152 stran. ISBN 80-7168-924-6

FLEISCHMANNOVÁ, E., KULDOVÁ, O., ŠEDÝ, R. *Obchodní korespondence pro střední školy*. 1. vydání. Praha: Fortuna, 2000. 120 stran. ISBN 80-7168-718-9

NEUGEBAUER, T. *Nová pravidla písemné a elektronické komunikace*. 1. vydání. Praha: Computer Media, s. r. o., 2009. 136 s. ISBN 978-80-7402-011-7

MAITLAND, I. *Jak psát obchodní korespondenci – vzory*. 1. vydání. Praha: Computer Press, 2000. 125 s. ISBN 80-7226-324-2

Podlahy: *Rozhledy (časopis)*, 2010, 86. ročník, 1. číslo, strana 7. ISSN 1214-5653

Veletrh: *Rozhledy (časopis)*, 2011, 87. ročník, 1. číslo, strana 7. ISSN 1214-5653

Sportovní kurz: *Rozhledy (časopis)*, 2012, 87. ročník, speciální číslo S2, strana 2. ISSN 1214-5653

Interaktivní tabule: *Rozhledy (časopis)*, 2011, 87. ročník, 1. číslo, strana 7. ISSN 1214-5653

Vzor vyžádané nabídky: *Rozhledy (časopis)*, 2012, 87. ročník, 10. číslo, strana 18. ISSN 1214-5653

Vzor nevyžádané nabídky (online). 2013 (cit. 2013-04-29). Dostupné z WWW:<<http://www.auto-veteran.cz/ucebnice/pisemnosti-pri-nakupu-a-prodeji.htm>>

Vlastní materiály