

Řízení konfliktu v organizacích



Anatomie obchodního sporu
Jan Vašek

Vzor citace:

VAŠEK, J. Řízení konfliktu v organizacích. Anatomie obchodního sporu. 1. vydání. Sedlčany : Ústav personalistiky, 2019.

Vašek, Jan

Řízení konfliktu v organizacích. Anatomie obchodního sporu / Jan Vašek
-- 1. vyd. -- V Sedlčanech : Ústav personalistiky, 2019. -- 139 s. --

ISBN 978-80-906062-9-4 (online : pdf)

Vydalo nakladatelství Ústav personalistiky v Sedlčanech roku 2019

Vydání první

Redaktorka publikace Zuzana Dvořáková

© Nakladatelství Ústav personalistiky, 2019

ISBN 978-80-906062-9-4 (online : pdf)

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické publikace nesmí být reprodukována ani šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu autora. Neoprávněné užití této knihy bude trestně stíháno.

PROEBIZ si od počátku klade za cíl podporovat nákupce a specialisty veřejných zakázek, kteří elektronizují nebo s tím právě začínají a potřebují informace, rady, zkušenosti a přátele. A právě proto jsme rádi, že jsme mohli pomoci vzniku této publikace

Abstrakt

Obsah: Tato kniha vychází ze skutečného obchodního případu a ukazuje postupnou eskalaci sporu mezi dlouholetými partnery v automobilovém průmyslu.

Druhá část publikace potom podrobně představuje vícestupňový mechanismus eskalace sporu, rozhodovací model KAPR, specifický proces řízení komoditního rizika a klíčové principy doby post-rozpočtové.

Cílové publikum: Manažeři nákupu všech úrovní, kteří ve své praxi řeší konflikty v rámci dodavatelského řetězce. Případová studie je určena k rozšíření a ukotvení manažerských dovedností i k zamýšlení nad současnými mentálními modely a organizačními procesy.

Současně je příběh vysoce relevantní i pro manažery prodeje, protože detailně popisuje každodenní práci strategického nákupčího v průmyslovém podniku, komplexní problematiku řízení interních zákazníků a dodavatelsko-odběratelských vztahů, mechanismus vyjednávání růstu cen komodit i proces vytváření nákupního rozpočtu.

Přínos pro praxi: Detailní popis jednotlivých fází konfliktu, zasazený do firemního kontextu, umožní manažerům lépe pochopit dynamiku obchodních sporů, odhadnout další kroky protistrany a konfrontaci včas vhodně de-eskalovat.

Několik slov o autorovi

PhDr. Jan Vašek, MSc. et MSc. se profesně věnuje nákupu od roku 1998, kdy nastoupil na dvoutýdenní stáž do společnosti Leroy Somer a kde se nakonec jako junior nákupčí a tlumočnick zúčastnil přípravy a realizace více než tisícovky obchodních jednání.

Praktické zkušenosti z velkého světa nákupu a především automobilového průmyslu potom získával ve společnosti Valeo, nejprve jako komoditní nákupčí plastů a později jako projektový nákupčí japonsko-francouzského týmu zodpovědného za lokalizaci složitých automobilových komponentů v Evropě.



Po přechodu do Toyoty měl příležitost naučit se pokročilé metody postupného zlepšování a relačního nákupu. Další příležitostí kariérního rozvoje byla společnost Inergy Automotive, kde si na pozici Manažera nákupní skupiny centrálního nákupu vyzkoušel vedení mezinárodního týmu.

Roční projekt v Automotive Lighting, kde řídil nákupní oddělení dvou francouzských továren skupiny, byl příležitostí poznat svou odolnost vůči stresu i realitu lokálního a projektového nákupu z pohledu výrobních závodů.

Poslední zastávkou byla společnost spotřebního průmyslu Swiss Krono group, kde zastával roli koordinátora globálních komodit a ředitele nákupu továrny a kde detailně pronikl do nákupu energií a strategických surovin.

Asi jsem měnil firmy více, než je zdrávo, protože jsem byl příliš nezkušený a ješitný na to, abych dokázal odolat lákavým nabídkám. Dnes, s odstupem, bych byl vybíravější a preferoval bych mezinárodní mobilitu v rámci firmy. Na druhou stranu si ale říkám, že je lepší litovat věcí, které jsem udělal, než si vyčítat, že jsem hloupě propásl nějakou skvělou příležitost.

Vystudoval Anglickou a Francouzskou filologii na Univerzitě Palackého v Olomouci, kterou tamtéž rozšířil o francouzský program Aplikované ekonomie. V dalším vzdělávání pokračoval i při zaměstnání a postupně získal titul MSc. v oboru Business and Law na Nottingham Trent University, Postgraduální diplom ze Strategie a Inovace na University of Oxford, další MSc. v oboru Managing corporate performance na Cranfield University, a absolvoval i půlroční Program for leadership Development na Harvardově Univerzitě.

V současnosti dokončuje postgraduální studium na Cranfield University a specializuje se na strategické řízení nákupu v podnicích.

Každá škola mi dala přesně to, co jsem na daném stupni kariérního rozvoje potřeboval. Olomouc mně vybavil jazyky a praktickými znalostmi ekonomie, Nottingham Trent mně naučil mluvit jazykem manažerů, Oxford mi otevřel oči z hlediska strategického plánování a vědeckého výzkumu, v Cranfieldu mi poskytl nástroje pro aktivní řízení výkonosti firemních procesů, a konečně Harvardova univerzita mně systematicky připravil na roli senior manažera.

V roce 2014 přešel do akademie a začal přednášet Řízení nákupu, Business marketing a Strategické řízení na Ekonomické fakultě Vysoké školy báňské. V současnosti pracuje na MIAS Business School na ČVUT v Praze, kde přednáší Strategický a Inovační management, Řízení dodavatelského řetězce a Řízení výkonosti podniku. Publikuje odborné práce především v oblasti řízení nákupu.

Abych neztratil kontakt s praxí, úzce dlouhodobě spolupracuji několika společnostmi, pořádám odborné workshopy určené především středním a vyšším manažerům, sdílím a inspiroji se novinkami z oblasti nákupu na odborných konferencích a pravidelně vyučuji v MBA programech. V neposlední řadě se také snažím ty nejzajímavější obchodní případy sdílet s odbornou veřejností ve formě případových studií.

Kontakt: janvasek@hotmail.com

Reference

- Ashenbaum, B . (2006). Defining cost reduction and cost avoidance. *CAPS Research Critical Issues Report*.
- Christensen, C . M . , Marx, M . , & Stevenson, H . H . (2006). The tools of cooperation and change. *Harvard Business Review*, 84(10), 72-80.
- Denyer, D . , Tranfield, D . , & Van Aken, J . E . (2008). Developing design propositions through research synthesis. *Organization studies*, 29(3), 393-413.
- Emiliani, M . L . , Stec, D . J . , & Grasso, L . P . (2005). Unintended responses to a traditional purchasing performance metric. *Supply Chain Management: An International Journal*, 10(3), 150-156.
- Hope, J . & Fraser, R . (2001). Figures of hate. *Financial Management*, 2 (2), 22-25.
- Hope, J . & Fraser, R . (2003). Who needs budgets. *Harvard Business Review*, 81(2), 108-115.
- Gelderman, C . J . , & Semeijn, J . (2006). Managing the global supply base through purchasing portfolio management. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 12(4), 209-217.
- Glasl, F . (1997). *Konfliktmanagement. Ein Handbuch fuer Fuehrungskraefte, Beraterinnen und Berater*. 5th Ed. Bern: Verlag Paul Haupt.
- Jordan, T . (2000). Glasl's nine stage model of conflict escalation. Available via Mediate. com: <http://www.mEDIATE.COM/articles/jordan.cfm> (Accessed: September 2017).
- Kaplan, R . S . , & Norton, D . P . (2008). *The execution premium: Linking strategy to operations for competitive advantage*. Harvard Business Press.

- Kerr, S., & Landauer, S. (2004). Using stretch goals to promote organizational effectiveness and personal growth: General Electric and Goldman Sachs. *Academy of Management Perspectives*, 18(4), 134-138.
- Nguyen, D. H., Weigel, C., & Hiebl, M. R. (2018). Beyond budgeting: review and research agenda. *Journal of Accounting & Organizational Change*, 14(3), 314-337.
- Pries-Heje, J., & Baskerville, R. L. (2010). *Management design theories*. In Pries-Heje, J., Venable, J., Bunker, D., Russo, N.L., DeGross, J.I. (eds.). IFIP Advances in Information and Communication Technology, Springer: Heidelberg, 263–281.
- Rubin, J. Z., Pruitt, D. G., & Kim, S. H. (1986). *Social conflict: Escalation, stalemate, and settlement*. New York: McGraw-Hill Book Company.
- Simon, H. A. (1996). *The sciences of the artificial*. Boston: MIT Press.
- Simons, R. (1995). Control in an Age of Empowerment. *Harvard business review*, 73(2), 80-88.
- Wall Jr, J. A., & Callister, R.R. (1995). Conflict and its management. *Journal of management*, 21(3), 515-558.
- Wall Jr, J. A., & Lynn, A. (1993). Mediation: A current review. *Journal of Conflict Resolution*, 37(1), 160-194.
- Zsidisin, G. A., & Hartley, J. L. (2012). A strategy for managing commodity price risk. *Supply Chain Management Review*, 16(2), 46-53.