

## Ako byť úspešný na veľtrhu

Rozhodovanie, príprava, prezentácia a biznis etiketa, vyhodnotenie účasti

**Organizátor:** Slovensko-nemecká obchodná a priemyselná komora

**Dátum:** 13.11.2012

**Miesto:** die Berater® vzdelávacie centrum, Aupark Tower, Einsteinova 24, Bratislava

### Obsah seminára

#### 1) Rozhodovanie o účasti na veľtrhu

- Definovanie SMART cieľa a cieľovej skupiny
- Marketingový mix, Veľtrh - ako najefektívnejší nástroj pre získanie kvalitných obchodných kontaktov (koncentrácia na jednom mieste a čase, odborná verejnosť)
- Výber vhodného veľtrhu

*Odpoveď na otázku: „Bude pre nás účasť na veľtrhu prínosom?“*

#### 2) Príprava na veľtrh

- Komunikácia s organizátorom veľtrhu
- Checklist – zoznam aktivít: plán prípravy a časový harmonogram účasti na veľtrhu
- Logistika, organizácia, produkčné a personálne zabezpečenie
- Kalkulácia nákladov a ich štruktúra, zdroje financovania, efektivita nákladov
- Marketingová komunikácia (propagácia, POS materiály, pozvánky, atď.)

*Odpoveď na otázku: „Sme skutočne na veľtrh dobre pripravení?“*

#### 3) Prezentácia na veľtrhu a biznis etiketa

- Prevádzka stánku (personál, catering, zóny stánku, atď.)
- Kompetentné vystupovanie na veľtrhu (ovládanie pravidiel biznis etikety)
- Pravidlá komunikácie pri pozdrave, podávaní rúk, predstavovaní, výmene vizitiek, správnom oslovení, a pod.
- Optimálny biznis outfit na veľtrhu (Dress Code pre mužov a ženy, pestovaný vzhľad, udržiavanie tela pod kontrolou, najčastejšie chyby)
- Úloha hostiteľa a zdvorilosť v komunikácii s návštevníkmi (situácie pred stánkom, pri pozvaní do stánku, najčastejšie prehrešky voči etikete pri prevádzke stánku)
- Etiketa obchodného rokovania (niektoré zásady zdvorilosti, signály neverbálnej komunikácie, faux pas pri pohostení, konzumácia alkoholu, odlišnosť niektorých podujatí, napr. recepcia, raut, čaša vína a pod.)
- Základy komunikácie s návštevníkmi z iných kultúr (iný kraj – iný mrav a biznis etiketa, zdroje potenciálnych konfliktov, čo sa smie a čo nie v rôznych častiach sveta)

*Odpoveď na otázku: „Zaujali sme našu cieľovú skupinu?“*

#### 4) Vyhodnotenie účasti na veľtrhu

- Vyhodnotenie účasti návštevníkov (formulár rozhovorov, obch. stretnutí)
- Vyhodnotenie prevádzky stánku
- Vyhodnotenie efektivity vynaloženej investície na veľtrh
- Aktivity po absolvovaní veľtrhu (komunikácia zo zákazníkmi, partnermi)
- Hodnotiacia správa (Report), vrátane doporučení

*Odpoveď na otázku: „Podarilo sa nám dosiahnuť náš cieľ?“*