



Pozvánka na trénink:

Obchodní aktivity na veletrhu

„Veletrh je jako sportovní turnaj. Tým musí nastoupit skvěle připravený, být sehraný a odehrát každý „veletržní den“ v naprosté koncentraci a s jasnou představou, co chce dokázat. Jen tak přinese veletržní účast očekávaný výsledek.“

- Příprava na veletrh - proč jsme právě na tomto veletrhu?
- Co o sobě chceme sdělit
- Co je naším obchodním cílem - nové kontakty, setkání se současnými klienty, prodej, předvedení novinky
- Nácvik obsluhy stánku - kontaktování, přirozené vedení hovoru, zjišťování informací
- Jak jsme na splnění cíle připraveni – jak budeme sledovat v průběhu veletrhu, zda se nám to daří?
- Jak navážeme na veletržní účast po návratu?

V tréninku se výhradně zaměříme na chování a aktivitu lidí na stánku v průběhu veletrhu. Tréninkový den je postaven tak, že se v něm střídají prvky školení (výkladu), workshopu a skupinové diskuze (např. jaké typy veletržních návštěvníků potkáte, jak s nimi jednat) a tréninku (způsoby navazování kontaktů a oslovování).



Reálná simulace obsluhy na veletržním stánku. V prostředí zasedací místnosti postavíme váš „stánek“ s propagačními materiály a s vašimi pracovníky co nejvěrněji nasimulujeme obchodní aktivity.

Těším se na společný trénink.

Dušan Jílek

Ing. Dušan Jílek

Svou profesní kariéru rozvíjel v oblasti řízení obchodu, stál u zrodu největší stavební spořitelny v České republice, řídil obchod v oblasti retailu v zahraniční bance. Od r. 2005 – 2014 byl spolujednatel a manažerem společnosti Everesta. Díky své jazykové výbavě byl garantem cizojazyčných programů a podílel se na spolupráci se zahraničním managementem firemní klientely. Nyní se věnuje samostatnému podnikání jako lektor a konzultant.

Pan Dušan Jílek hovoří aktivně německy a anglicky, rozumí francouzsky, italsky, rusky a polsky.

V oblasti poradenství se pan Jílek zaměřuje **na oblasti zavádění nebo zefektivňování marketingových a obchodních procesů firem a organizací, navyšování prodeje a zvýšení zisku.**

