

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Prodaja robe na međunarodnim sajmovima". Rad ima 22 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobijate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo DEO TEKSTA izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti.

Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Uputstvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati ovde.

EMBED PBrush

Висока пословна школа

струковних студија

Ваљево

ПРОДАЈА РОБЕ НА МЕЂУНАРОДНИМ САЈМОВИМА

Смер: Маркетинг и трговина МТ

Ваљево, новембар 2009.

Садржај

Увод.....	4
I. Појмовно дефинисање сајмова.....	5
1.1.Класификација сајмова изложби.....	5
1.2. Врсте сајмова.....	6
1.3. Кључни субјекти.....	6
1.4. Критеријуми успешности сајма.....	7
II. Разлози излагања на сајмовима.....	8
2.1. Интернет или сајам?.....	8
2.2. Зашто излагати на сајму?.....	8
2.3. Питања на која треба одговорити сваки излагач пре него донесе одлуку наступу на сајму.....	9
2.4. Колективно или самостално излагање?.....	9
III. Како бити запажен излагач?.....	10
3.1.Циљеви наступа.....	10

3.2.Планирање излагања.....	10
3.2.1. Одбир сајма.....	11
3.2.2. Приликом процене величине излагачког простора треба водити рачуна о:.....	11
3.2.3. Планирање промотивних активности за време сајма.....	11
3.2.3. Планирање финансијских средстава.....	11
3.3. Припрема наступа обухвата.....	12
3.3.1.Пријаву.....	12
3.3.2. Осмишљавање наступа.....	13
3.3.3. Избор излагачког простора.....	13
3.3.4. Припрема изложака - излошци, промотивни материјал, представљање.....	13
3.3.5. Најава наступа на сајму с позивом за посету потенцијалним партнерима.....	14
3.4. Успешан домаћин на сајму.....	14
3.4.1. Особље на штанду.....	15
3.4.2. Како се одевати за штанд.....	15
3.4.3. Хостеса - домаћица на штанду.....	15
3.5. Послови након сајма - што након сајма?.....	16
3.5.1. Контрола успешности наступа на сајму.....	16
3.5.2. Контакти након сајма.....	16
IV. Што је потребно знати о посетиоцима сајма?.....	17
4.1. Врсте контаката и интереса.....	17
4.2. Врсте посетиоца.....	17
4.2.1. Пословна посета.....	18
4.2.2."Извиђачи".....	18
4.2.3."Шетачи".....	18
4.2.4.Школска посета.....	18
4.3. Трошкови наступа и како користити неопходне мере за наступ сајмовима.....	18
4.4. Шта треба учинити кад требате отказати учешће на сајму.....	19
Закључак.....	20

Литература.....21

Прилози

Slikika broj 1

Увод

...

-----OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU.-----

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL:

maturskiradovi.net@gmail.com