

Obsah

Místo úvodu	9
ČÁST I. POVOLÁNÍ: MANAŽER	
Kapitola 1	
Vlastní kariéra, jak zvýšit svou hodnotu na trhu práce, strukturovaný životopis	13
Kapitola 2	
Finální přijímací pohovor, první den v novém zaměstnání	19
Kapitola 3	
Dobry šéf jako dobrý vůdce	23
Kapitola 4	
Zásady komunikace z hlediska obsahu	27
Kapitola 5	
Zásady komunikace z hlediska formy	31
Kapitola 6	
Specifika ředitele/ky marketingu	37
Kapitola 7	
Vystupování na veřejnosti	41
Kapitola 8	
Agenda kanceláře, delegování zodpovědnosti a pravomocí	45
Kapitola 9	
Organizace schůzek, příprava agendy, průběh a formy jednání, SWOT analýza	49
Kapitola 10	
Zásady obchodního jednání	55
Kapitola 11	
Druhy obchodního jednání a jejich pravidla	61
Kapitola 12	
Služební cesta	67

6 *Praktický marketing*

ČÁST II. ODDĚLENÍ MARKETINGU VE VZTAZÍCH

Kapitola 1	
Uspořádání firemní struktury, nastavení vztahů v rámci firmy	77
Kapitola 2	
Korporátní image, vztah firmy k trhu	83
Kapitola 3	
Vztah firmy k zákazníkům, databáze a její využití	87
Kapitola 4	
Výběr agentury a spolupráce s ní, vztahy k dalším dodavatelům	91
Kapitola 5	
PR jako součást marketingu, vztahy k tisku	97
Kapitola 6	
Vztah Public Relations a ředitele firmy	103
Kapitola 7	
Návštěva ve firmě, jak ji přijmout, zajištění logistiky	107
Kapitola 8	
Sponzorství, donace, jak zdvořile odmítat žadatele o podporu projektů	113
Kapitola 9	
Vztahy ke konkurenčním firmám a jejich zástupcům	117
Kapitola 10	
Velmi stručný průvodce společenským chováním aneb vztahy ve společnosti	121
ČÁST III. MARKETING, TĚŠÍ MĚ!	
Kapitola 1	
Analýza prostředí, tvorba plánu	129
Kapitola 2	
Příprava projektu, jeho struktura, forma, obsah	137
Kapitola 3	
Pozicování a příprava kampaně	141

Kapitola 4	
Jak najít cílovou skupinu, co to je lead management	145
Kapitola 5	
Inzerce, její druhy, co uhlídat z hlediska zadavatele	151
Kapitola 6	
Billboardy – jak je využít a jak definovat obsah sdělení	155
Kapitola 7	
Stručný souhrn pravidel pro přípravu firemního časopisu	159
Kapitola 8	
Přímé oslovení zákazníků, direct marketing	163
Kapitola 9	
Cyklus nákupního chování	167
Kapitola 10	
Internet jako prostředek prodeje, interaktivní marketing	173
Kapitola 11	
Jak správně a vhodně připravit prezentaci	179
Kapitola 12	
Jak zorganizovat večírek, seminář, společenskou akci	183
ČÁST IV. DVACET SITUACÍ, DO KTERÝCH SE MŮŽETE DOSTAT I VY	189
Příloha: Curriculum Vitae	195
Literatura	197