

# Obsah

<b>Předmluva</b> .....	7
<b>1. Příprava veletrhu</b> .....	9
1.1 Zásadní rozhodnutí .....	9
1.1.1 Vystavovat sám, nebo na společné výstavě? ....	9
1.1.2 Kterých výstav a veletrhů se máme zúčastnit? ..	10
1.2 Přehled přípravy na veletrh .....	12
1.3 Příprava výstavního stánku .....	13
1.3.1 Stánek jako důkaz kompetentnosti .....	13
1.3.2 Typy stánků .....	14
1.3.3 Příznivé podmínky prezentace .....	16
1.3.4 Kontrolní seznam pro předvádění výrobku .....	19
1.4 Příprava personálu na veletrh .....	20
1.4.1 Sestavení veletržního týmu .....	20
1.4.2 »Šaty dělají člověka« .....	22
1.4.3 Školení, informace a zaučování .....	26
1.4.4 Kontrolní seznam pro příjezd a odjezd personálu z veletrhu .....	29
1.5 Sestavení úspěšné pozvánky na veletrh .....	30
1.6 Kontrolní seznam pro optimální přípravu veletrhu .....	32
<b>2. Vystavování na veletrhu</b> .....	43
2.1 Proč zákazník navštíví právě Váš stánek? .....	43
2.2 Přímý kontakt s návštěvníkem veletrhu .....	44
2.2.1 Navázání kontaktu .....	44
2.2.2 Správné poskytování prospektů návštěvníkovi ...	45
2.2.3 Náhlý nápor návštěvníků .....	47
2.2.4 Návštěvník veletrhu nás nesmí připravovat o čas	48
2.3 Úspěšné jednání a prodej na veletrhu .....	51
2.3.1 Jednání s návštěvníkem veletrhu .....	51
2.3.2 Prodej skupině návštěvníků .....	54
2.3.3 Důležité tipy pro vedení rozhovorů a jednání ....	54
2.4 Zápis z veletrhu - základ pro budoucnost .....	59
2.5 Nezapomeňte: Pohoštění ve stánku .....	64

<b>3. Po veletrhu</b> .....	67
3.1 Zhodnocení veletrhu .....	67
3.1.1 Na konci každého výstavního dne: Pohovory o situaci .....	67
3.1.2 Na konci veletrhu: Kontrola úspěšnosti .....	69
3.2 Poučení z chyb jiných vystavovatelů .....	74
<b>4. Vodítko pro »příkladné chování na veletrhu«</b> .....	79
<b>Rejstřík</b> .....	81