

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 šef 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