

# Okruhy ke zkoušce „Prodej a reklama“

- 1. Marketingový výzkum jako zdroj informací o potenciálních zákaznících. Typologie zákazníků.**
- 2. Budování a řízení vztahů se zákazníky, komunikace se zákazníky a obchodními partnery.**
- 3. Psychologie prodeje, prodejní politika**
- 4. Formy podpory prodeje.**
- 5. Maloobchodní a velkoobchodní formy prodeje, prodejní strategie.**
- 6. Elektronické obchodování jeho typy a využití. Budoucnost el. obchodování.**
- 7. Informační systém prodeje, oběh dokladů při prodeji, kontrolní mechanismy prodeje.**
- 8. Marketingový komunikační mix a jeho komunikační nástroje.**
- 9. Příprava reklamní strategie, reklamní plán, rozpočet.**
- 10. Příprava reklamní kampaně – testování reklamní kampaně, předběžné testy.**
- 11. Realizace reklamní kampaně, vyhodnocování výsledků,**
- 12. Postupy tvorby reklamního sdělení v tisku, rozhlasu, televizi.**
- 13. Přímá reklama, reklama na internetu.**
- 14. Činnost reklamních agentur, příprava zadání pro agenturu, kontrola realizace, vyhodnocení spolupráce s agenturou.**
- 15. Prezentace výstavách a veletrzích - plány, rozpočty, příprava, realizace a vyhodnocení výstavy z pohledu pořadatele.**
- 16. Příprava a zacílení firemní prezentace.**
- 17. Proces plánování reklamních médií.**
- 18. Kreativní trendy v oblasti reklamy, e-reklamy, e-komerce.**