

Datum	Čas	Místo	Program
<i>dle dohody účastníků</i>	9:00–9:30	Praha/Brno	<u>Registrace účastníků</u>
	9:30–11:00	Praha/Brno	<u>Propagace a marketing</u> 1) základní marketingové principy 2) možnosti a způsoby propagace 3) nejčastější chyby při prezentaci vlastních služeb (případové studie)
	11:00–11:15	Praha/Brno	<u>Přestávka na kávu</u>
	11:15–12:45	Praha/Brno	<u>Jak se správně prodat?</u> - životopisy, weby a profily účastníků pod drobnohledem – co všechno můžete předělat nebo zlepšit, aby váš marketing opravdu fungoval
	12:45–14:00		<u>Přestávka na oběd (nezahrnuto v ceně kurzu)</u>
	14:00–15:30	Praha/Brno	<u>Cenotvorba</u> 1) vliv vhodné prezentace služeb na cenu 2) cenotvorba v kontextu specifik domácího a zahraničního trhu 3) přímí klienti vs. agentury
	15:30–15:45	Praha/Brno	<u>Přestávka na kávu</u>
	15:45–17:15	Praha/Brno	<u>Networking a elevator sales pitch</u> 1) Proč na networkingu tolik záleží? 2) Co je to „elevator sales pitch“ a proč by ho měl mít každý překladatel? 3) tvorba vlastního ESP a zpětná vazba na vybrané ESP
	18:00–22:00		<u>Večerní networking (dle zájmu, nezahrnuto v ceně kurzu)</u>