

Datum	Čas	Místo	Program
23. 11. 2019	9:00–9:30	Impact Hub D10	<b><u>Registrace účastníků</u></b>
	9:30–11:00	Impact Hub D10	<b><u>Propagace a marketing</u></b> 1) marketingové principy a možnosti propagace 2) nejčastější chyby při prezentaci vlastních služeb <b><u>Cenotvorba</u></b> 1) vliv vhodné prezentace služeb na cenu 2) cenotvorba v kontextu specifik domácího a zahraničního trhu
	11:00–11:15	Impact Hub D10	<b><u>Přestávka na kávu</u></b>
	11:15–12:15	Impact Hub D10	<b><u>Jak se správně prodat</u></b> - životopisy, weby a profily účastníků pod drobnohledem – co všechno můžete předělat nebo zlepšit, aby váš marketing opravdu fungoval
	12:15–13:15		<b><u>Přestávka na oběd (nezahrnuto v ceně kurzu)</u></b>
	13:15–14:45	Impact Hub D10	<b><u>Jak se správně prodat (2. část)</u></b> - životopisy, weby a profily účastníků pod drobnohledem – co všechno můžete předělat nebo zlepšit, aby váš marketing opravdu fungoval
	14:45–15:00	Impact Hub D10	<b><u>Přestávka na kávu</u></b>
	15:00–16:00	Impact Hub D10	<b><u>Networking a elevator sales pitch</u></b> 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
	16:30–24:00		<b><u>Belisha Translation Hub (Think Tank a večerní networking – dle zájmu, nezahrnuto v ceně kurzu)</u></b>