



Prevádzka, ktorá predáva

Aj v dobe online obchodov, zákazníci stále chcú tovar vidieť, vyskúšať alebo získať viac informácií. Počas 3 dní sa od expertov dozviete, ako osloviť zákazníka a ponúknuť mu tovar, ako svoju kamennú prevádzku odlíšiť od konkurencie, či na čo si dať pozor z pohľadu aktuálne platnej legislatívy.

HARMONOGRAM MODULOV:

1. deň (17.4.):

Manažment v kamennej prevádzke

2. deň (18.4.):

Marketing kamennej prevádzky

3. deň (19.4.):

Právne povinnosti kamennej prevádzky

PODMIENKY

Zapojiť sa môže začínajúci i etablovaný podnikateľ, spĺňajúci definíciu MSP, so sídlom v niektorom zo 7 samosprávnych krajov Slovenska, okrem Bratislavského samosprávneho kraja.

Účasť je bezplatná. Počet účastníkov obmedzený.



17.-19.4.2023

9.00 – 13.00 hod.



ONLINE



Kontakt na tím:

RP NPC Trnava: rp.tt@npc.sk

RP NPC Nitra: rp.nr@npc.sk

RP NPC Trenčín: rp.tn@npc.sk

RP NPC Žilina: rp.za@npc.sk

RP NPC Košice: rp.ke@npc.sk

RP NPC Prešov: rp.po@npc.sk

RP NPC Banská Bystrica: rp.bb@npc.sk

www.npc.sk

www.sbagency.sk



REGISTRÁCIA

<https://bit.ly/3ndhNZ1>

Vzdelávacie podujatie, ako forma skupinového poradenstva, sa organizuje v rámci Národného projektu NPC v regiónoch, Podaktivity 1.7 a 2.1 Rastový program. Kód projektu ITMS2014+: 313031I870.



EURÓPSKA ÚNIA
Európsky fond regionálneho rozvoja
OP Integrovaná infraštruktúra 2014 – 2020



MINISTERSTVO
DOPRAVY
SLOVENSKEJ REPUBLIKY



MINISTERSTVO
HOSPODÁRSTVA
SLOVENSKEJ REPUBLIKY

17

Manažment v kamennej prevádzke (Ing. Dušan Straňák)

- » ako osloviť zákazníka a správne ponúknuť tovar
- » neverbálna komunikácia zákazníkov a ako ju správne dešifrovať
- » ako dosiahnuť, aby sa k nám zákazníci vracali
- » ako urobiť cross-sell a up-sell jednoducho a účinne
- » motivácia zamestnancov podľa typu osobnosti

18

Marketing kamennej prevádzky (Mgr. Tomáš Kovalinka, PhD.)


- » možnosti propagácie kamennej prevádzky
- » online a offline nástroje a postupy pri tvorbe marketingu kamenných prevádzok
- » marketingové nástroje, webstránky, lokálne reklamné kampane a navigácia zákazníkov priamo do prevádzky
- » legislatíva reklamných kampaní a základné pravidlá


19

Právne povinnosti kamennej prevádzky (JUDr. Jozef Lukajka, PhD.)

- » aktuálne zákonné povinnosti pri zriadení prevádzkarne na území SR
- » právne povinnosti podnikateľa po zriadení prevádzkarne
- » rozdiely medzi kamennou prevádzkou a online predajom
- » vzory s návodmi, potrebné pre podnikateľskú prax

 **Ing. Dušan Straňák** - pracoval na viacerých manažérskych pozíciách na Slovensku a vo Veľkej Británii. Je zakladateľom firmy Balanced s.r.o. a v oblasti školení sa sústreďuje na leadership a tvorbu podnikateľských stratégií. Venuje sa tvorbe vzdelávacích programov zameraných na riešenie konfliktných situácií, efektívne vyjednávanie a strategické vyjednávanie v nákupe. Je certifikovaným lektorom v oblasti neverbálnej komunikácie a mikroexpresíí.

 **Mgr. Tomáš Kovalinka, PhD.** - ostrieľaný marketér a CEO agentúry Meliora.digital. Vo svojom portfóliu klientov má veľké ryby, ale rád a ochotne poskytuje svoje know-how aj menším štukám v slovenskom marketingovom rybníku.

 **JUDr. Jozef Lukajka, PhD.** - je zakladateľom a riadiacim advokátom Advokátskej kancelárie LUKAJKA & PARTNERS s. r. o.. Už 14 rokov sa venuje právnemu zastupovaniu v súdnych sporoch, v správnych konaniach so štátnymi orgánmi so zameraním na pracovné právo, ochranu osobných údajov, e-commerce, BOZP, obchodné právo, trestné právo a pod.

