

Практически семинар за мениджъри

ПАЗАРНО РАЗУЗНАВАНЕ И ТЪРГОВСКИ РЕШЕНИЯ

УЧЕБНО РАЗПИСАНИЕ

Време	Занятия и почивки
09.00 – 11.00	Анализ на пазарни обекти, процеси и връзки
11.00 – 11.30	Почивка
11.30 – 13.00	Сравнения на продукти и търговски практики
	Оценка на вариантите за търговско решение
	Аргументиране и постигане на консенсус
	Оценка на риска преди вземане на решение
13.00 – 14.00	Обяд
14.00 – 15.45	Набиране на данни за пазарните проучвания
	Търсене на липсващи и трудно достъпни данни
	Намаляване на разходите за набиране на данни
	Методология на маркетинговите изследвания
15.45 – 16.15	Почивка
16.15 – 18.00	Заклучителна дискусия