



FAKULTA STAVEBNÍ VUT V BRNĚ

ÚSTAV TECHNOLOGIE, MECHANIZACE A ŘÍZENÍ STAVEB

POŘÁDÁ V RÁMCI CELOŽIVOTNÍHO VZDĚLÁVÁNÍ KUR



ve spolupráci se společností

EUROPANEL[®]

Obchodní strategie malé stavební firmy a prodejní dovednosti v oblasti dřevostaveb

Termín školení: 27.3. 2015

Místo konání: FAST VUT v Brně, Veveří 331/95, 602 00 Brno

Anotace: Klíčem úspěchu každé firmy je zvládnutí obchodu. To platí pro nadnárodní koncerny stejně jako pro drobné podnikatele ve stavebnictví. Rozdíl je pouze v objemu prostředků a lidského potenciálu vynaložených na zpracování obchodní strategie. Přiznejme si, že malá stavební firma je oproti firmě velké v nevýhodě. Jak to tedy zvládnout v rámci malé stavební firmy? Celý postup ukážeme na konkrétním úspěšném projektu.

Cíl kurzu: Naučit se strategickému řízení malé stavební firmy a získat základní poznatky z psychologie prodeje

Cílová skupina: Kurz je určen stavebním firmám a podnikajícím fyzickým osobám, studentům a vyučujícím odborných škol všech stupňů, ale představovaná obchodní strategie je použitelná ve všech oblastech podnikání.

Program kurzu:

8,45 – 8,55

Příjezd

9,00 – 14,00

Situace na trhu v ČR
Obchodní strategie malé stavební firmy
Strategie modrého oceánu
Aplikace strategie modrého oceánu v oboru dřevostaveb
Psychologie prodeje

Školitel: Ing. Luděk Liška

Kontaktní osoby: za EUROPANEL s.r.o. - Ing. Luděk Liška, mobil: +420 724 820 989, liska@europanel.cz,
za FAST VUT v Brně - Ing. Barbora Kovářová, Ph.D., telefon 541147968,
kovarova.b@fce.vutbr.cz

Cena kurzu: 605,- Kč s DPH pro studenty, 1210,- Kč s DPH pro ostatní veřejnost. V ceně jsou zahrnuty odborné přednášky, literatura