

Sajam vježbeničkih tvrtki (4.razredi)

udžbenik str.112-126

1. Ime i prezime, razred



2. Što je sajam? (1 bod)

3. Kakvu nam priliku nudi sajam? (1 bod)

4. Navedi ciljeve nastupa na sajmu. (bodovi: 2)

5. Osnovni cilj VT na sajmu je ostvariti što veći ugovoreni iznos prodaje. (1 bod)

Točno

Netočno

6. Koji je uvjet da bismo ostvarili ciljeve nastupa na sajmu? (1 bod)

7. Što uključuje plan? (1 bod)

8. Navedi 6 uobičajenih promidžbenih materijala koje možemo koristiti na sajmu. (1 bod)

9. Iziskuje li nastup na sajmu dodatne troškove? (1 bod)

Da

Ne

10. U pripremi izlaganja na sajmu sudjeluje samo jedan odjel vježbeničke tvrtke (1 bod)

točno

netočno

11. Navedi koje poslove radi tvoj odjel (u kojem si zaposlen u svojoj firmi)? (1 bod)

12. Opiši kakvo treba biti osoblje štanda (prodajno osoblje)- osobine, odjeća (1 bod)

13. Kako glasni zlatno pravilo nastupa na sajmu? (1 bod)

14. Posloži po redu faze prodajnog razgovora (1 bod)

15. Navedi 3 moguće pogreške na sajmovima (1 bod)

16. Treba li slati zahvalnicu gostima/partnerima koji su nas posjetili na sajmu? (1 bod)

Da

Ne

17. Po čemu možemo pratiti uspješnost nastupa na sajmu? (bodovi: 2)

Microsoft nije stvorio niti podržava ovaj sadržaj. Podaci koje pošaljete bit će poslani vlasniku obrasca.

 Microsoft Forms