

ÉRTÉKESÍTŐK III. ORSZÁGOS KONFERENCIÁJA

BUDAPEST, 2005. JÚNIUS 16-17.

HELYSZÍN: HOTEL BUDAPEST KÖRSZÁLLÓ

A konferencia programja

1. nap

Plenáris ülés

Az előadás címe (Előadó):

10.00	Megnyitó	
10.15 - 11.00	Nyitóelőadás:	• Értéktéremtés érzelmekre hatással az értékesítés során (Előadó: Dr. Hámori Balázs, egyetemi tanár)
11.00 - 11.15	Kérdések, hozzászólások	
11.15 - 12.00	Előadás:	• Versenyfelfogások a világban (Előadó: Dr. Fülöp Márta egyetemi docens, MTA Pszichológiai Intézet főmunkatárs)
12.00 - 12.15	Kérdések, hozzászólások	
12.15 - 13.30	<i>Ebédszünet</i>	
13.30 - 14.15	Előadás:	• Rendezvényszervezés: vevőtálalkozók szervezése (Előadó: Jónás Gyöngyi tanácsadó)
14.15 - 14.30	Kérdések, hozzászólások	
14.30 - 15.15	Előadás:	• A XXI. századi új civilizáció hatása a gazdaságra és ezáltal az értékesítésre (Előadó: Prof. Denes Nagy Melbourne (Ausztrália), 7 évig az University of Cukuba (Japán) egyetemi tanára)
15.15 - 15.30	Kérdések, hozzászólások	
15.30 - 15.45	<i>Szünet</i>	
15.45 - 16.30	Előadás:	• A konkurencia kezelése az értékesítés során (Előadó: Kovács Tünde módszertani igazgató, Stratégia Menedzsment Tanácsadó Kft.)
16.30 - 16.45	Kérdések, hozzászólások	
16.45 - 17.30		• Egy cég hírnevének megteremtése és kézzelfogható értéke az értékesítés során (Előadó: Dr. Szeles Péter docens, tanszékvezető-helyettes, a Magyar PR szövetség alapítója)
17.30 - 17.45	Kérdések, hozzászólások	
18.00 - 20.00	<i>Vacsora</i>	

2. nap

Szekció ülések

A) Értékesítők szekciója

B) Értékesítési vezetők szekciója

09.00 - 09.45	Előadás:	• Panaszok, kifogások, reklamációk kezelése (Előadó: Kovács Tünde módszertani igazgató, Stratégia Menedzsment Tanácsadó Kft.)	• A piacfejlesztés elméleti és gyakorlati lehetőségei a legújabb kutatások tükrében (Előadó: Dr. Simon Judit egyetemi docens) 09.45 - 10.00 Kérdések, hozzászólások
10.00 - 10.45	Előadás:	• Hipnózis technikák alkalmazása az értékesítési tárgyalások során (Előadó: Dr. Hermann István pszichiáter, nemzetközi NLP™ tréner)	• A promóciók pozitív és negatív hatása az értékesítésre (Előadó: Randrianantoandro Nirina, MOL Rt. Földgáz marketing vezető, a Paksi Atomerőmű Felügyelő Bizottságának és a Gazdasági és Közlekedési Miniszter Tanácsadó Testületének tagja)
10.45 - 11.00	Kérdések, hozzászólások		
11.00 - 11.15	<i>Szünet</i>		
11.15 - 12.00	Előadás:	• A personalizált értékesítés (Előadó: Dr. Hermann István pszichiáter, nemzetközi NLP™ tréner)	• A belső munkakapcsolatok hatása a vevőkapcsolatokra (Előadó: Kovács Tünde módszertani igazgató, Stratégia Menedzsment Tanácsadó Kft.)
12.00 - 12.15	Kérdések, hozzászólások		
12.15 - 13.30	<i>Ebédszünet</i>		

Plenáris ülés

Az előadás címe (Előadó):

13.30 - 14.15	Előadás:	• Az eladás/értékesítés menedzsment kihívásai (Előadó: Mitev Ariel, egyetemi tanársegéd)
14.15 - 14.30	Kérdések, hozzászólások	
14.30 - 15.15	Előadás:	• A cégek, mint totális értékesítési szervezetek (Előadó: Vaszari András vállalatpszichológus-közgazdász, Stratégia Menedzsment Tanácsadó Kft.)
15.15 - 15.30	Kérdések, hozzászólások	
15.30 - 15.45		A konferencia bezárása

A konferencia szervezője:

Stratégia Menedzsment Tanácsadó Kft. 1027 Budapest, Margit krt. 50-52.

Tel.: (1) 488-0247 Fax.: (1) 488-0248 E-mail: strategia@axelero.hu www.konferenciabank.hu