

ÉRTÉKESÍTÉSI VEZETŐK – ÜZLETKÖTŐK

IV. ORSZÁGOS KONFERENCIÁJA

BUDAPEST, 2006. JÚNIUS 22-23.

HELYSZÍN: HOTEL BUDAPEST**** KÖRSZÁLLÓ

Konferencia a kiválóságért.

A konferencia programja

1. nap

Plenáris ülés

Az előadás címe (Előadó):

| | | |
|---------------|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 10.00 | Megnyitó | |
| 10.15 - 11.00 | Nyitóelőadás: | ✓ Értékesítés dinamika: Üzleti versengés egy hiperversengő korban (Előadó: Dr. Fülöp Márta egyetemi docens, az MTA Pszichológiai Intézetének főmunkatársa) |
| 11.00 - 11.15 | Kérdések, hozzászólások | |
| 11.15 - 12.00 | Előadás: | ✓ A Lovemarks (szeretetmárka) koncepció (Előadó: Zoltán Paksy managing director, Saatchi & Saatchi) |
| 12.00 - 12.15 | Kérdések, hozzászólások | |
| 12.15 - 13.30 | <i>Ebédszünet</i> | |
| 13.30 - 14.15 | Előadás: | ✓ Nemzetközi kitekintés: Amerre a világ halad (Előadó: Prof. Denes Nagy Melbourne Ausztrália, 7 évig az University of Kukuba (Japán) egyetemi tanára) |
| 14.15 - 14.30 | Kérdések, hozzászólások | |
| 14.30 - 15.15 | Előadás: | ✓ Hogy könnyebb legyen eladni: az árulkodó testbeszéd és metakommunikáció (Előadó: Kovács Tünde módszertani igazgató, Stratégia Menedzsment Tanácsadó Kft.) |
| 15.15 - 15.30 | Kérdések, hozzászólások | |
| 15.30 - 15.45 | <i>Szünet</i> | |
| 15.45 - 17.00 | Előadás: | ✓ Az értékesítők szerepe a hírnévmenedzsmentben (Előadó: Dr. Szeles Péter docens, tanszékvezető-helyettes, a Magyar PR szövetség elnöke) |
| 17.00 - 17.30 | Kérdések, hozzászólások | |
| 18.00 - 20.00 | <i>Vacsora</i> | |

2. nap

Szekció ülések

A) Üzletkötők szekciója

B) Értékesítési vezetők szekciója

| | | | |
|---------------|-------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 09.00 - 09.45 | Előadás: | ✓ Az ideális üzletkötő (Előadó: Kovács Tünde módszertani igazgató, Stratégia Menedzsment Tanácsadó Kft.) | ✓ Az üzletkötők/értékesítők pálya krízisei (Előadó: Dr. Szabó Melinda pszichiáter, szociológus) |
| 09.45 - 10.00 | Kérdések, hozzászólások | | |
| 10.00 - 10.45 | Előadás: | ✓ A női és férfi értékek tudatos használata az üzleti tárgyalások során (Előadó: Buza Domonkos pszichológus) | ✓ Termék és szolgáltatás pozicionálás (Előadó: Dr. Simon Judit egyetemi docens) |
| 10.45 - 11.00 | Kérdések, hozzászólások | | |
| 11.00 - 11.15 | <i>Szünet</i> | | |
| 11.15 - 12.00 | Előadás: | ✓ A kérdés művészete (Előadó: Dr. Szabó Melinda pszichiáter, szociológus) | ✓ Az ideális értékesítési vezető (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 EQ, az érzelmi intelligencia súlya az üzletkötésben, értékesítésben (Előadó: Dr. Hámori Balázs, egyetemi tanár, az <i>Értelemgazdaságtan</i> c. kézikönyv szerzője) |
| 14.15 - 14.30 | Kérdések, hozzászólások | |
| 14.30 - 15.15 | Előadás: | ✓ Az üzletkötők és értékesítési vezetők személyes gazdasági értéke, valamint ennek összetevői (Előadó: Dr. Laáb Ágnes egyetemi docens, kandidátus, BME) |
| 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