

ÉRTÉKESÍTŐK 5. ORSZÁGOS KONFERENCIÁJA

BUDAPEST, 2007. ÁPRILIS 18-19.

HELYSZÍN: HOTEL BUDAPEST**** KÖRSZÁLLÓ

A konferencia programja

1. nap

Plenáris ülés

Az előadás címe (Előadó):

10.00	Megnyitó	
10.15 - 11.00	Nyitóelőadás:	→ Trendek a túltermelő társadalomban, amelyek az értékesítési tevékenységet befolyásolják (Előadó: Dr. Hámori Balázs, egyetemi tanár, az <i>Értelemgazdaságtan</i> c. kézikönyv szerzője)
11.00 - 11.15	Kérdések, hozzászólások	
11.15 - 12.00	Előadás:	→ Az élményhez kötött értékesítés módszere (Előadó: Kovács Tünde módszertani igazgató, Stratégia Menedzsment Tanácsadó Kft.)
12.00 - 12.15	Kérdések, hozzászólások	
12.15 - 13.30	<i>Ebédszünet</i>	
13.30 - 14.15	Előadás:	→ Brand a lelke mindennek! (Előadó: Kőszegi András kommunikációs tanácsadó / BrandTrend Kommunikáció Magyar Marketing Szövetség elnökségi tag, Gazdasági Rádió / BrandFocus)
14.15 - 14.30	Kérdések, hozzászólások	
14.30 - 15.15	Előadás:	→ Kapcsolatmenedzsment: hogyan építsük és tartsuk fenn? (Előadó: Dr. Szabó Melinda pszichiáter, szociológus)
15.15 - 15.30	Kérdések, hozzászólások	
15.30 - 15.45	<i>Szünet</i>	
15.45 - 16.30	Előadás:	→ Amerre a világ halad: az új trendek (Előadó: Prof. Denes Nagy Melbourne Ausztrália, 7 évig az University of Cukuba (Japán) egyetemi tanára)
16.30 - 16.45	Kérdések, hozzászólások	
16.45 - 17.45	Beszélgetés, tapasztalatcsere:	→ Az értékesítési munka mindennapi kihívásai
18.00 - 20.00	<i>Vacsora</i>	

2. nap

Szekciós ülések

A) Üzletkötők szekciója

B) Értékesítési vezetők szekciója

09.00 - 09.45	Előadás:	→ Konfliktuskezelés a gyakorlatban (Előadó: Kovács Tünde módszertani igazgató, Stratégia Menedzsment Tanácsadó Kft.)	→ Mit tanulhat a cég az értékesítési tevékenység során kapott visszajelzésekből? (Előadó: Randrianantoandro Nirina kereskedelmi tanácsos, a Paksi Atomerőmű Felügyelő Bizottságának tagja)
09.45 - 10.00	Kérdések, hozzászólások		
10.00 - 10.45	Előadás:	→ Kommunikációs technikák az ügyfelek meggyőzésére. Milyen szavakat és mondatokat használjunk? (Előadó: Dr. Hermann István pszichiáter, nemzetközi NLP™ tréner)	→ A munkatársak, alkalmazottak magánkapcsolatainak bevonása a cég sikeres működése érdekében (új irányzat az üzleti életben) (Előadó: Dr. Szabó Katalin egyetemi tanár)
10.45 - 11.00	Kérdések, hozzászólások		
11.00 - 11.15	<i>Szünet</i>		
11.15 - 12.00	Előadás:	→ Kritikus pontok az üzletkötési folyamatban: mikor és hol veszít(het)jük el a (potenciális) vásárlót? (Előadó: Dr. Szabó Melinda pszichiáter, szociológus)	→ Szervezetfejlesztés az értékesítés területén (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:	→ A helyes viselkedéskultúra az értékesítés során (Előadó: Dr. Sille István az <i>Illem, etikett, protokoll</i> c. kézikönyv szerzője, külgazdasági attasé)
14.15 - 14.30	Kérdések, hozzászólások	
14.30 - 15.15	Előadás:	→ Hogyan tudunk pozitív érzelmeket kelteni - ezáltal kötődést kialakítani - másokban üzleti céljaink elérése érdekében?
15.15 - 15.30	Kérdések, hozzászólások	
15.30 - 15.45		A konferencia bezárása

A konferencia szervezője:

Stratégia Menedzsment Tanácsadó Kft. 1281 Budapest, Pf.: 18.

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