

# ÉRTÉKESÍTŐK I. ORSZÁGOS KONFERENCIÁJA

BUDAPEST, 2003. JÚNIUS 26-27.

HELYSZÍN: HOTEL HELIA

---

## A konferencia programja

### 1. nap

#### Plenáris ülés

*Az előadás címe (Előadó):*

10.00	Megnyitó	<b>Az Értékesítők I. Országos Konferenciájának célja</b> (Mészáros Róbert, levezető elnök)
10.15 - 11.00	Előadás:	<b>Érzelmek a gazdaságban</b> (Dr. Hámori Balázs, közgazdász, egyetemi tanár)
11.00 - 11.15	Kérdések, hozzászólások	
11.15 - 12.00	Előadás:	<b>A marketingeszközök szerepe az értékesítésben</b> (Dr. professzor Hoffmann Istvánné)
12.00 - 12.15	Kérdések, hozzászólások	
12.15 - 13.30	Ebédszünet	
13.30 - 14.15	Előadás:	<b>A vásárlói magatartás</b> (Dr. Lengyel Emőke, marketingkutató tanácsadó, a TNS/Modus alapítója)
14.15 - 14.30	Kérdések, hozzászólások	
14.30 - 15.15	Előadás:	<b>Versenyhelyzet az EURÓPAI UNIÓ-ban</b> (Dr. Fejéregyházi Sándor, vezető projekt menedzser, UNIÓ szakértő, ÖKO Rt.)
15.15 - 15.30	Kérdések, hozzászólások	
15.30 - 15.45	Szünet	
15.45 - 16.30	Előadás:	<b>A hírnév ereje az értékesítésben</b> (Dr. Szeles Péter, docens, tanszékvezető-helyettes, a Magyar PR szövetség alapítója)
16.30 - 16.45	Kérdések, hozzászólások	

#### Szekció ülések

*Az előadás címe (Előadó):*

#### A) ÉRTÉKESÍTŐK SZEKCIÓJA

16.45 - 17.30	Előadás:	<b>A vevők megnyilvánulásainak értelmezése</b> (Rejtett üzenetek - Nem szándékolt közlések) (Dr. Hermann István, pszichiáter, nemzetközi NLP™ tréner)
17.30 - 17.45	Kérdések, hozzászólások	

# ÉRTÉKESÍTŐK I. ORSZÁGOS KONFERENCIÁJA

BUDAPEST, 2003. JÚNIUS 26-27.

HELYSZÍN: HOTEL HELIA

---

## 2. nap

### Szekció ülések

A) Értékesítők szekciója *Az előadás címe (Előadó):*  
MERCURE TEREM

09.00 - 10.15	Előadás:	<b>Eladni, és az árrést megvédeni</b> (Randrianantoandro Nirina, MOL Rt. Földgáz marketing vezető, Paksi Atomerőmű Felügyelő Bizottság tagja, Gazdasági és Közlekedési Miniszter Tanácsadó Testületének tagja)
10.15 - 10.30	Kérdések, hozzászólások	
10.30 - 11.30	Előadás:	<b>A befolyásolás lélektana</b> (Kovács Tünde, andragógus, humánerőforrás- fejlesztő, oktatási és módszertani igazgató, Stratégia Tanácsadó Iroda Kft.)
11.30 - 12.00	Kérdések, hozzászólások	
12.15 - 13.30	Ebédszünet	

B) Értékesítési vezetők szekciója *Az előadás címe (Előadó):*  
KONFERENCIA TEREM

09.00 - 09.45	Előadás:	<b>Az értékesítők motiválása és ösztönzése</b> (Kovács Tünde, andragógus, humánerőforrás-fejlesztő, oktatási és módszertani igazgató, Stratégia Tanácsadó Iroda Kft.)
09.45 - 10.00	Kérdések, hozzászólások	
10.00 - 10.45	Előadás:	<b>Vevőelégedettség vizsgálatok</b> (Markos László, műszaki, vevőszolgálati és minőségügyi igazgató, PORSCHE HUNGÁRIA)
10.45 - 11.00	Kérdések, hozzászólások	
11.00 - 11.15	Szünet	
11.15 - 12.00	Előadás:	<b>Az értékesítők kiválasztása a gyakorlatban</b> (Fűrjesi Csaba, értékesítési vezető, BELTEX Kft.)
12.00 - 12.15	Kérdések, hozzászólások	
12.15 - 13.30	Ebédszünet	

## 2. nap

### Plenáris ülés

*Az előadás címe (Előadó):*

13.30 - 14.15	Előadás:	<b>Stratégiaalkotás az értékesítésben</b> (Dr. Csath Magdolna, egyetemi professzor)
14.15 - 14.30	Kérdések, hozzászólások	
14.30 - 15.15	Előadás:	<b>A munkaköri stressz és hatása az értékesítésben</b> (pozitív-negatív stressz) (Dr. Szabó Melinda pszichiáter, szociológus)
15.15 - 15.30	Kérdések, hozzászólások	
15.30 - 15.45	Szünet	
15.45 - 16.30	Előadás:	<b>A kulturális különbségek az értékesítésben</b> a globalizáció következtében (Dr. Szöllösi István, kereskedelmi igazgató és orvos-igazgató, MEDITECH Kft.)
16.30 - 16.45	Kérdések, hozzászólások	
16.45 - 17.00		<b>A konferencia bezárása</b>

---