

motivování
poznávání pravého
odměny
upevňování
následný obchod

VELETRH řešení IV.

Přes věrného zákazníka k zisku

doporučování
zábava, soutěže
komunikace
reklamační
databáze, práce s daty
oboustranný rozvoj
segmentace

 SDRUŽENÍ PRO ROZVOJ[®]
MORAVSKOSLEZSKÉHO KRAJE

 OSTRAVSKÉ
VÝSTAVY

Ostrava 30. ledna 2014 (10–15 h.)



Výstaviště Černá louka

Témata a přednášející

Získejte až 81% potenciálních zákazníků!	BfoB	Roman Opluštil
Od telefonování k telefonické péči o zákazníky	Optimsys	Petr Cenek
Radost z dárku	Vinotéka	Pavel Všetula
Franchising – šance pro rozšíření obchodní sítě	Franchise & Retail Academy	Jiří Krajča
Výstavy a veletrhy – nedílná součást marketingové komunikace	Ostravské výstavy	Dan Tyleček
Zvyšte svůj obrát díky internetu	Acomware	Magdalena Divišová
Co chceš? Věrného zákazníka	Huys Lavjan	Levon Lavchyan

cena: 390 Kč za účastníka

Časové schéma veletrhu			
dopolední program	9.30–10.00	Registrace účastníků	
	10.00	Zahájení	
	10.05–11.00	Pětiminutové prezentace	
	11.00–11.15	Přestávka	
	11.15–11.45	Pětiminutové prezentace	
odpolední program	12.10–14.40	Individuální konzultace	13.00–13.20 odborný workshop
			13.30–13.50 odborný workshop
	14.40	Slosování cen	14.00–14.20 odborný workshop
	15.00	Zakončení	14.30–14.50 odborný workshop

Podrobný rozpis workshopů a možnost přihlášení na Veletrh řešení najdete na webu.

www.veletrhreseni.cz