



Tisztelt Hölgységem, Uram!

A magyarországi képzéseket, képzési formákat vizsgálva nem, vagy csak nagyon ritkán találkozhatunk kimondottan az értékesítéssel foglalkozó szakmai fórumokkal, tapasztalatcserére, ún. „best practices” megoldások megosztására alkalmas rendezvényekkel.

Az Amerikai Kereskedelmi Kamara védnökségével, a Profiles International Hungary társszervezésében a Ralston & Partners International a vállalati bevételeket alapvetően meghatározó területről, az értékesítésről szóló konferenciát szervez. A konferencia célja, hogy a résztvevő közép- és nagyvállalatok felsővezetését, értékesítési szakembereit mind a napi munkában mind a távlati stratégia kidolgozásában egyaránt hasznos információkkal segítse.

**A rendezvény fő pillérei:**

**Stratégiai gondolatok, gyakorlati példák**

Az előadások folyamán a résztvevők általános és ágazat-specifikus gondolatokkal, esettanulmányokkal, az értékesítés és az értékesítés támogatásának gyakorlati példáival ismerkedhetnek meg.

**Ágazati áttekintés**

Előadóinkat a legsikeresebb és a legnagyobb kihívásokkal szembe néző ágazatokban sikeresen működőcégektől kértük fel.

**Szakmaiság**

Előadóink az értékesítéssel, illetve az értékesítés támogatásával foglalkozó felsővezetők, akik munkájuk során szerzett személyes tapasztalataikat, gondolataikat osztják meg az érdeklődőkkel.

**Uniós érintettség – nemzetközi vonatkozások**

Az előadások, illetve az előadók kiválasztásánál cél volt a hazai tapasztalatok nemzetközi tudással való ötvözése. Ennek érdekében a magyar nagyvállalatok képviselői mellett nemzetközi előadókat is kértünk fel az uniós országokból.

**A konferencia időpontja: 2005. május 26.**

**Helyszíne: Kempinski Hotel Corvinus, Amcham Business Fórumához kapcsolódóan**

**Cím: 1051 Budapest, Erzsébet tér 7-8.**

A részvételi díj 128 000 Ft + Áfa. Az árak tartalmazzák az ebéd és a szünetekben felszolgált frissítők költségét.

A rendezvény kedvezményes részvételi díja az Amerikai Kereskedelmi Kamara tagjainak személyenként: 68 500 Ft + áfa, amennyiben a regisztráció és a részvételi díj befizetése 2005.03. 31-ig megtörténik.

Jelentkezés a szemináriumra: a mellékelt válaszfax 319-2659-es telefonszámra történő visszaküldésével.

További információ: az (1) 319 2657-es telefonszámon kérhető a Ralston & Partners International munkatársaitól.

Várjuk jelentkezését!

Tisztelettel:

Ralston & Partners International



# PROGRAM

9.00 - 9.15

Megnyitó - Les Nemethy, az Amerikai Kereskedelmi Kamara elnöke

9.15 - 10.00

Eredményes munkavégzés egy új, kihívásokat állító piaci környezetben. Az értékesítési csapat fejlesztése, képzése.

Előadó: MATÁV

A megfelelően kiválasztott és motivált csapat szükséges, de nem elégséges feltétele a sikeres értékesítésnek. Fontos kérdés, hogy milyen támogatást tudunk nyújtani nekik ahhoz, hogy folyamatosan naprakész piacismerettel és a legmegfelelőbb értékesítési technikával rendelkezzenek. Az előadás az értékesítési csapat különféle képzési lehetőségeit, azok várható (mérhető) eredményességi hatásait mutatja be számos érdekes gyakorlati példán keresztül.

10.00 - 10.45

Célcsoport: kis és középvállalatok

Előadó: B2B cég (Microsoft)

Hogyan kell gondolkodnunk akkor, amikor a vásárlóink nem elsősorban magánszemélyek? Hogyan érjük el és győzzük meg a vállalkozásokat termékünk, szolgáltatásunk szükségességéről, gyakorlati hasznáról? Az előadó a céges célcsoportok esetében jól működő kommunikációs és értékesítési megoldásokat mutatja be.



Kávészünet

11.00 - 12.00

A CRM és az Internet alkalmazása az értékesítésben.

Előadó: General Motors CEE

A gépkocsi esetében – lévén nagy értékű és státusz szerepű termékről szó – rendkívüli fontossággal bír a márkahűség. Jóval könnyebb egy hűséges fogyasztónak meghatározott idő elteltével újabb és újabb járművet eladni, mint egy, a márkát még nem használó (ismerő) vásárlót meggyőzni arról, hogy a mi termékünket vásárolja a jövőben. Az előadó az utóbbi időben mindinkább fókuszba kerülő, az értékesítést közvetlenül támogató internetes és CRM megoldások gyakorlati alkalmazását mutatja be.

12.00 - 14.00

Business Fórum, ebéd

AZ ÚJ STRATÉGIAI ÉRTÉKESÍTÉS. Az értékesítői szakma az önbizalommal teli új Európában. Az ügyfélkapcsolatok jelentősége a sikeres értékesítésben.

Előadó: Deiric McCann - Írország, Profiles International - European Vice President

Egyre több nemzet válik részévé a terjeszkedő Európai Uniónak. Az új tagországokban növekvő önbizalom első jelei legjobban az értékesítéssel kapcsolatos szemléletváltozásban érhetők tetten. Az értékesítés nemcsak arról szól, hogy az USA-ból



átvett módszereket meghonosítsuk Európában, hanem sokkal inkább az új értékesítői műhelyként funkcionáló európai értékesítési vezetőkön múlik, hogy mi az, amit átvesznek az USA-ban bevált gyakorlatból, és mit helyettesítenek a saját legsikeresebbnek bizonyuló technikáikkal. Ez az előadás számba veszi ennek az ÚJ ÉRTÉKESÍTÉSNEK a jellemzőit, és gyakorlati útmutatással szolgál a tekintetben, hogy mit kell tenniük a konferencia résztvevőinek, ha hasznosítani szeretnék saját gyakorlatukban ezt az "új hullámot".

#### Deiric McCann

Deiric McCann több mint 1000 cikket publikált a világ különböző üzleti folyóirataiban, és három bestseller könyv szerzője is. (Az örök fogyasztó, A sikeres ajánlat, „Üzleti biblia a fürdőszobában”) A "40 legjobb stratégia a sikeres üzletkötéshez" könyv társ-szerzője.

Kiváló szónok és szórakoztató előadó, ezért számos konferenciára hívják meg vendég-előadónak Európa-szerte és az Amerikai Egyesült Államokban.

Deiric alelnöki tisztséget tölt be a Profiles International Inc.-nél, a legdinamikusabban fejlődő értékelő/fejlesztő tanácsadó cégnél.

#### 14.00 - 15.00

**Mitől (kitől) lesz sikeres az értékesítési csapatunk?**

**Előadó: Trizna Júlia - Profiles International Hungary - ügyvezető partner**

Hatékony értékesítők nélkül nincs mód a piaci lehetőségek maradéktalan kiaknázására az "értékesítési háború" során. Ha megtaláltuk az alkalmas embert a feladatra, hogyan tudjuk motiválttá tenni

a vállalati értékesítési célok elérésében? A kérdésekre Trizna Júlia, a Profiles International Hungary ügyvezető partnere adja meg a választ előadása során.

#### 15.00 - 15.45

**A hűségépítés szerepe az értékesítésben**  
**Előadó: Huszics György, ügyvezető igazgató, MRM Budapest**

A hűség dilemmája: Vajon minden hűséges fogyasztó (egyaránt) fontos egy vállalat számára? Kik a hűséges vásárlóink, akikkel kommunikálnunk kell, hogyan kell őket meggyőzni arról, hogy a mi termékünket, szolgáltatásunkat vásárolják a konkurencia terméke, szolgáltatása helyett? A kérdésekre Huszics György, az MRM Budapest ügyvezető igazgatója gyakorlati példákon keresztül adja meg a választ előadása során.

#### 15.45 - 16.45

**A viszonteladói értékesítés ösztönzési dimenziói. B2B cég B2C végfelhasználókkal**  
**Előadó: MasterCard Europe Sprl**

A MasterCard, mint termékekhez kapcsolódó szolgáltatás speciális szerepet tölt be a banki értékesítésben. Mivel önálló termékként nem jelenik meg a vásárlók felé, ezért az értékesítés ösztönzésre, fogyasztói kommunikációra is legtöbbször "csak" a márkanévet hordozó banki terméken keresztül van lehetőség. Az előadó az egyéb, ún. kétlépcsős kommunikációt igénylő, viszonteladói értékesítés ösztönző lehetőségeket mutatja be a résztvevőknek.

## VÁLASZFAX (1) 319 2659

Jelentkezem a 2005. május 26-án tartandó konferenciára. Kérem, küldjenek részemre számlát az alábbi adatok alapján.

Résztevő neve:.....

Titulusa:.....

Cégnév:.....

Cím:.....

Telefon:.....

Fax:.....

E-mail:.....

Számlázási cím (ha különbözik a cégcímtől):

.....  
.....

Előzetes kérdésem a témával kapcsolatban\*:

.....  
.....

Dátum:

Aláírás:

PH

Kérjük, a jelentkezéshez küldje vissza a válaszfaxot a (1) 319 2659-es telefax számra!

\* Amennyiben az előadások témaköreivel kapcsolatban kérdése van, tegye fel!

Mi pedig igyekezni fogunk az előadások folyamán választ adni rá.

Megjegyzés:

A válaszfax visszaküldése a jelentkező részéről szerződéskötésnek minősül. A jelentkezés lemondását írásban legkésőbb 2005.05.01-ig tudjuk elfogadni.

Az ennél később érkezett lemondások esetében nincs mód a befizetett részvételi díj visszatérítésére. Mivel a résztvevők száma korlátozott, a regisztrációt az érkezés sorrendjében tudjuk figyelembe venni.