

„ÚJRA A SZEMÉLYES KAPCSOLATOKÉ A FŐSZEREP!”

MIRŐL SZÓL A TRÉNING?

- A kiállítók és a látogatók újra személyes találkozásra vágnak a kiállítási standon
- Minőség mennyiség helyett – új trend a szakmai vásárokon a lockdown után
- Hogyan lehet a vásári részvétel hatékonyságát és sikerességét növelni?
- Hogyan generálhatok hosszú távú együttműködést a vásári kapcsolatokból? – Hogyan lesznek a kapcsolatokból szerződések?
- A vásári stand személyzete: a siker kulcsa. Ez a cég névjegykártyája

FŐBB TÉMAKÖRÖK:

- Matchmaking és lead menedzsment a vásár előtt
- Tömeges megszólítás helyett individualizálás
- Design helyett tartalom
- Vonzó elemek a kiállítási standon
- Személyre szabott beszélgetések
- Hogyan lehet emlékezetesnek maradni?
- Tűnjön ki a versenytársak közül
- Kapcsolatfelvétel nyomon követése a vásár után

KIKNEK SZÓL?

marketing és üzletfejlesztésért felelős szakemberek, a cégek kiállítási részvételért felelős munkatársai, ügyvezetők

TRÉNER: KARLA JUEGEL

a Messe Marketing alapítója, kiállítási és marketing szakértő, 40 éves nemzetközi tapasztalattal

VÁSÁRI TRÉNING

2022. OKTÓBER 26. 10 – 17 óráig

A tréning nyelve:
német
Szinkrontolmács
biztosított

Jelentkezés:
Előzetesen e-mailben
vagy a duihk.hu oldalon

Részvételi díj:

DUIHK tagoknak:
46.000 HUF + Áfa

Nem tagoknak:
68.000 HUF + Áfa

Együttműködő partnerek:



hungexpo



Deutsch-Slowakische
Industrie- und Handelskammer
Slovensko-nemecká
obchodná a priemyselná komora

További információ:
Simon-Lutring Tünde

Tel.: +36 1-345-7645
simon-lutring@ahkungarn.hu



Deutsch-Ungarische
Industrie- und Handelskammer
Német-Magyar
Ipari és Kereskedelmi Kamara