

Sklop delavnic za sejemske razstavljalce

I. Dobra priprava = ključ za uspeh

09.04.2018, Ljubljana

II. Sejemski nastop – od kontakta do kupca

10.04.2018, Ljubljana

Program

09.04.2018, I. Dobra priprava = ključ za uspeh

8.45-9.00	Registracija in začetek
11.00-11.15	Odmor za kavo
13.00-14.00	Odmor za kosilo (kosilo vključeno v kotizacijo)
15.30-15.45	Odmor za kavo
17.00	Zaključek I. dela

Tematski sklopi I. dela: Sejmišča so kot tržnice; Izbira pravega sejma; Zakaj na sejme? Postavljanje in doseganje sejmskih ciljev? Kdo so potencialni partnerji in na kaj moramo paziti? Dizajn in program prilagojena ciljni skupini; Vabila: direktni marketing; Budget & merjenje uspešnosti: ROI sejmskega nastopa; Dokumentiranje sejmskih kontaktov in pogovorov: konec je pravzaprav začetek; Most med marketingom in prodajo.

*Pridržujemo si pravico do manjših sprememb v urniku.

Lokacija: Goethe-Institut Ljubljana, Mirje 12 SI-1000.

10.04.2018, II. Sejemski nastop: od kontakta do kupca

8.45-9.00	Registracija in začetek
11.00-11.15	Odmor za kavo
13.00-14.00	Odmor za kosilo (kosilo vključeno v kotizacijo)
15.30-15.45	Odmor za kavo
17.00	Zaključek II. dela

Tematski sklopi II. dela: Bodi pripravljen (Lead Management), Igralci na odru (Sejemski pogovor kot flirtanje: kakšna so pravila? Kaj iščejo obiskovalci? Kako začeti pogovor na stojnici? As v rokavu; Igra vlog na stojnici – dos&don'ts; Moč besed – izberi prave! Moč neverbalne komunikacije), Hitri odziv po sejm (od kontakta do partnerja).

*Pridržujemo si pravico do manjših sprememb v urniku.

Lokacija: Goethe-Institut Ljubljana, Mirje 12 SI-1000.

Delavnico vodi:



Karla Juegel – strokovnjakinja za sejemske nastope, strateški marketing in prodajo

Karla Juegel je strokovnjakinja za sejemske nastope z več kot 35 let izkušenj. Strateški marketing povezuje s sejmskimi izkušnjami in znanji s področja mednarodne sejmske industrije. Izkušnje na področju marketinga in prodaje, predvsem v okviru sejmskih nastopov, je nabirala pri avtomobilskih koncernih Mercedes-Benz ter v letalski industriji pri Deutsche Aerospace (danes EADS/Airbus). Od leta 1996 je lastnica in direktorica agencije Messe|Marketing v Münchnu in se ukvarja s treningi, coachingom in svetovanjem na področju sejmskih nastopov, marketinga in pospeševanja prodaje na sejmi. Karla Juegel je aktivna članica in partner pri nemških in mednarodnih institucijah in združenjih UFI, IFES, CEFA, AUMA ter se aktivno vključuje tudi v izobraževanje kongresnega managementa doma in v tujini.