



14. série Ipsos klientských setkání 2014

JARO
2014

CENA JE PRO ZÁKAZNÍKA NEJDŮLEŽITĚJŠÍ: **SKUTEČNĚ?**

28. května 2014

Specializovaný Ipsos seminář pro trh automotive - zejména pro výrobce, distributory, servisy, čerpací stanice, leasingové společnosti aj. Bude zaměřen na motivace a očekávání zákazníků v automotive sektoru, na využívání informací o zákaznících pro zefektivnění prodejního procesu.

PROGRAM A PŘEDNÁŠEJÍCÍ:

Co si myslí zákazníci? Ví to někdo?

Míchal Stráka, Product & Business Development Director, Ipsos
Arnošt Janeček, Account Director Ipsos Observer & Automotive

Zvyšování efektivity prodeje ve ŠKODA AUTO

Hana Měkotová, Distribution Strategy, ŠKODA AUTO

Mohou být vaši prodejci úspěšnější?

Martina Beránková, kouč

Využití Big Data pro CRM a efektivitu prodeje

Daniel Pecina, Key Account Manager, Trask

Jak se mění práce s informacemi o zákaznících?

Peter Otto, Global VW Automotive Director, Ipsos

Hlas zákazníka (VoC) v automotive

Vladimír Hrabal, Practice Leader Ipsos CEM & Business Consulting



CZ

KDY?

Seminář se koná ve středu
28.5. od 14:00 do 17:00.

CZ

KDE?

V konferenčních prostorách
fimy IPSOS na adrese
Národní 6, Praha 1, 3.patro.

CZ

JAK?

Seminář je pro účastníky
zdarma, stačí se jen
přihlásit. Účast bez
následného potvrzení
firmou IPSOS není možná.

V případě zájmu o účast se registrujte nebo napište na konference@ipsos.cz.