

ZÁVAZNÁ PŘIHLÁŠKA NA KONFERENCI MARKETING TREND 2013

23. 10. 2013 od 9:00 Kongresový sál, Novotného lávka 5, Praha 1

příjmení, jméno: _____

zaměstnavatel, objednatel: _____

adresa: _____

telefon: _____

email: _____

IČ: _____ DIČ: _____

kontaktní adresa: _____

- Potvrzuji uhrazení účastnického poplatku na číslo účtu 5335102001/5500.
- Objednávám vstup na konferenci za cenu 3 777 Kč bez DPH.
- Objednávám zvýhodněný vstup na konferenci za cenu 2 900 Kč bez DPH
- pro členy ČMS, MKTI a všechny členy partnerských organizací.
- Objednávám studentský vstup na konferenci za cenu 1 200 Kč bez DPH.

datum a podpis oprávněné osoby

razítko organizace

MARKETING  TREND

DIALOG SE ZÁKAZNÍKEM



23. 10. 2013 od 9:00

Kongresový sál, Novotného lávka 5, Praha 1

Více informací na www.konference.mkti.cz a www.cms-cma.cz

Česká marketingová společnost
a Marketingový institut



Česká marketingová společnost a Marketingový institut vás zvou na podzimní konferenci

[Jak získat nové
zákazníky](#)

[Udržení zákazníka
a péče o něj](#)

[Jak prodat
zákazníkovi více](#)



Datum: 23. 10. 2013 od 9:00 do 17:00 hodin.
Místo konání: Novotného lávka 5, Praha 1

<u>základní vstupné</u>	<u>3 777 Kč bez DPH</u>
<u>zvýhodněná cena pro členy ČMS, MKTI a všechny členy partnerských organizací</u>	<u>2 900 Kč bez DPH</u>
<u>zvýhodněná cena konference pro studenty</u>	<u>1 200 Kč bez DPH</u>

Počet míst je omezen.

PROGRAM KONFERENCE

[Jak získat nové zákazníky](#)

- víte, jaký je váš potenciální zákazník, co mu můžete nabídnout, kde ho najdete, jak ho můžete efektivně oslovit?
- jak najít nové zákazníky na stávající produkty? Jak najít nové produkty, které přitáhnou nové zákazníky?
- víte, proč jsou někteří zákazníci u konkurence? Jak byste je mohli zaujmout svými produkty?
- víte, vás kolik získání nového zákazníka bude stát? Vyplatí se to?

[Udržení zákazníka a péče o něj](#)

- znáte svého zákazníka? Víte, co chce, co potřebuje, co má rád?
- jak se o zákazníkovi dovědět více? Jak využít data, která máme k dispozici a jak získat nová?
- jak zákazníky efektivně oslovovat, jak s nimi pracovat? Jak zajistit jejich věrnost?

[Jak prodat zákazníkovi více](#)

- jak využít data, která máme k dispozici? Jak se v nich orientovat?
- jak zjistit, co zákazníkovi chybí, jak by chtěl doplnit portfolio služeb, které od nás kupuje?
- jak správně zpracovat individuální nabídku?
- jaká jsou pravidla dialogu se zákazníkem?