



Agenda

## Expo Marketing

12.10.2016

Temat przewodni:

### Jak wykorzystać tajniki marketingu wystawienniczego i sprzedaży, by zyskać klientów?

Business Centre Club, Plac Żelaznej Bramy 10, Warszawa

Od godz.	Do godz.	Temat
9.30	9.55	Rejestracja gości, kawa, herbata, odwiedzanie stoisk
9.55	10:00	Powitanie gości
10:00	10:20	Jak określić cele sprzedażowe i marketingowe, by łatwiej je zrealizować na i po targach?
10:20	10:40	Która impreza targowa będzie najlepsza dla Ciebie?
10:40	11:00	W jaki sposób zyskać spójność marki z jej prezentacją na targach?
11:00	11:30	Co zrobić, by zwiększyć liczbę klientów na Twoim stoisku targowym?
11:30	12:00	Przerwa kawowa + odwiedzanie stoisk
12:00	12:45	Z jakich narzędzi visual merchandisingu i marketingu sensorycznego warto skorzystać, by stworzyć klimat stoiska sprzyjający sprzedaży?
12:45	13:30	Jak zyskać klientów dzięki wyższej jakości obsługi na Twym stoisku?
13:30	14:15	Lunch
14:15	14:45	Poznaj tajniki neuromarketingu, by stworzyć skuteczne materiały informacyjne dla Twoich klientów
14:45	15:15	Jak dzięki targom zyskasz efekty public relations?
15:15	15:45	Jak efektywniej wykorzystać okres po targach, by zyskać i utrzymać lojalnych klientów?
15:45	16:00	Podsumowanie szkolenia

**PROMedia**  
[www.promedia.biz.pl](http://www.promedia.biz.pl)

Uwaga: Organizator zastrzega sobie prawo zmiany agendy.

## Wykładowca

**JERZY OSIKA**



Ekspert ds. sprzedaży i marketingu. Miłośnik targów i marketingu wystawienniczego. Targowy obieżyświat, regularnie odwiedzający kilkadziesiąt wydarzeń wystawienniczych w Europie, Azji, Ameryce Północnej i Południowej. Jest wykładowcą na międzynarodowych targach i konferencjach poza Polską (m.in. w Las Vegas, Toronto, Hongkongu, Bombaju, Frankfurcie nad Menem, Lipsku, Walencji, Porto, Kijowie), jak i w kraju (m.in. dla uczestników targów, zagranicznych misji handlowych, branżowych konferencji, forów i kongresów). Prowadzi szkolenia z zakresu sprzedaży, marketingu, visual merchandisingu, trendów konsumenckich i rynków zagranicznych. W ramach rządowego Branżowego Programu Promocji szkoli m.in. eksporterów z branży mody i mebli. Jest członkiem jury konkursów w Polsce (m.in. Retail Marketing Awards, Diament Meblarstwa, PRCH Retail Awards) i za granicą (m.in. Global Innovation Awards w Chicago). Jest przedstawicielem Polski w Radzie Ekspertów światowego konkursu Euroshop Retail Design Award. Właściciel i prezes firmy Promedia, wydawca i redaktor naczelny mediów branżowych (4 czasopism i 1 portalu) informujących regularnie o targach. Doradza przedsiębiorcom w zakresie zarządzania, sprzedaży, marketingu i trendów.

## Organizator

**PROMedia**  
[www.promedia.biz.pl](http://www.promedia.biz.pl)

Firma Promedia od 18 lat dostarcza firmom fachowej wiedzy poprzez czasopisma branżowe (Ambiente, Ambiente International, Fashionbusiness.pl, Moda Męska) i portale ([www.fashionbusiness.pl](http://www.fashionbusiness.pl)), szkoląc pracowników firm, m.in. w zakresie sprzedaży, marketingu, trendów, visual merchandisingu. Promedia organizuje kongresy i konferencje (m.in. Retail Marketing Forum, Visual Merchandising Forum, E-commerce innovations, Pop-up Forum, Fashion Business Congress, Expo Marketing), a także targi (Interior Design Forum) i konkursy: Retail Marketing Awards (dla najlepszych sklepów stacjonarnych), E-commerce Innovations Awards (dla sklepów internetowych). Promedia jest sponsorem i organizatorem w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej światowego konkursu Global Innovation Awards na najlepszy sklep z branży wyposażenia wnętrz. Jest przedstawicielem w Polsce światowej agencji trendów Fashion Snoops z Nowego Jorku, jak też globalnego lidera w zarządzaniu kolorem, firmy Pantone i wiodącego dostawcy trendbooków i magazynów o trendach, firmy Mode Information. Firma prowadzi działania consultingowe, obsługuje firmy jako agencja reklamowa i public relations, pomagając klientom także w prezentacji podczas wydarzeń targowych.