

Workshop 'De la promovare la vanzare in segmentul B2B'

Locul desfasurarii: Hotel Caro

Organizator: Trendelligent & Confident Communication

Bucuresti, 2 mai, 2012. Trendelligent, agentie de marketing dedicata companiilor ce activeaza pe segmentul B2B, lanseaza o serie pilot de sase workshop-uri interactive despre comunicarea integrata. Workshop-urile sunt orientate antreprenoriatului si companiilor care externalizeaza serviciile de marketing si comunicare, pentru a intelege, prin studii de caz si strategii on the spot, cum se pot utiliza instrumentele de marketing si PR pentru a creste cifra de afaceri. Primul workshop va avea loc pe data de 18 mai, intre orele 08:45 si 11:30 la hotel Caro si va aborda tema „De la Promovare la Vanzare”.



Discutiile se vor indrepta catre ce inseamna pozitionarea in marketing, asteptari de la actiunile de comunicare, rolul si tacticile marketing-ului si ale PR-ului in cresterea afacerii precum si bugetele care trebuie alocate unei comunicari eficiente. De ce sa participi? u Pentru a afla ce instrumente se folosesc in impulsionarea vanzarilor, in comunicare si in branding cat si modul in care pot fi acestea imbinat u Pentru a-ti cristaliza viziunea cu privire la procesul de promovare u Pentru a-ti redefini asteptarile in functie de obiectivele vizate u Pentru a sti cat buget de marketing sa aloci si cum sa masori rezultatele u Pentru a te implica in simularea unei strategii de marketing si promovare Despre ce vom vorbi? u Viziune, valori si misiune.. 4 cai simple pentru a fi credibile u 2 pacate ucigatoare in lipsa unei pozitionarii de marketing u 4 tipuri de branduri, drumul de la logic la magic u 6 intrebari/raspunsuri ce trebuie sa le avem in vedere inainte de a promova u Cum combatem cele mai intalnite 5 asteptari false in urma promovarii u 23 instrumente de promovare versus obiective de business u 10 avantaje incontestabile ale PR-ului in fata carora reclama paleste u 7 tactici functionale care vor usura relationarea cu clientii B2B u 3 instrumente pentru (re)dimensionarea bugetului de marketing si masurarea rezultatelor Workshop-ul va fi sustinut de Mariana Cosenco, Specialist Marketing Trendelligent si Mara Gojgar, Specialist Comunicare Confident Communication. Mai multe detalii referitoare la workshop: <http://consultantamarketing.com/atelier-marketing/> Partenerii acestui eveniment: Avocatnet.ro, British Romanian Chamber of Commerce, Wall-Street.ro, 9 A.M.

Despre Fort Market Consulting

Trendelligent este o agentie de marketing dedicata companiilor ce activeaza in B2B si care ofera suport externalizat pe termen mediu si lung. Externalizarea este o solutie la jumatate de pret din costul total cu o echipa interna, alegeti astfel sa platiti doar munca realizata, folosind resursele in mod eficient.

Confirmare pana la data: 18 mai 2012

Participare: Taxa de participare

Tudose Anca - marketing
contact@consultantamarketing.com
0721773280

FORT MARKET CONSULTING

Program

8.45 – 9.15 Mic dejun si networking

9.20 – 10.30 Seminar 'Promovare versus Vanzare in B2B'

10.30 – 11.30 Simulare strategie de marketing ,on the spot'

Locul desfasurarii:

Hotel Caro Barbu Vacarescu 164A