



# B2B


## STRATÉGIE, KTORÉ DOKÁŽU ZVÝŠIŤ B2B PREDAJ

Zmeny v správaní B2B zákazníkov nastali pri hľadaní informácií v predpredajnej fáze. V súčasnosti zákazník zrealizuje prieskum trhu ešte predtým, než osloví dodávateľa. Pre firmy je dôležité, aby boli pre cieľovú skupinu viditeľné počas celého procesu výberu - od rozhodovania až po nákup.

### ČO SA DOZVIETE

- » ako komunikovať so zákazníkom v rôznych fázach procesu predaja
- » ako zaujať potenciálneho zákazníka relevantným obsahom
- » ako zefektívniť predaj prostredníctvom B2B marketingu

### KTO JE VÁŠ LEKTOR

 **Norbert Lojko, MBA** – špecialista so skúsenosťami marketingového manažéra v médiách, mediálnych a reklamných agentúrach, medzinárodných a domácich spoločnostiach. Má bohaté skúsenosti s budovaním značiek, tvorbou marketingových plánov, reklamných a mediálnych kampaní.

### PODMIENKY

Zapojiť sa môže **začínajúci i etablovaný podnikateľ**, spĺňajúci definíciu MSP, so sídlom v niektorom zo 7 samosprávnych krajov Slovenska, okrem Bratislavského samosprávneho kraja.

Účast' je bezplatná. Počet účastníkov obmedzený.

**12.2.2020**  
**9.00 – 13.00 hod.**

KreaTivO, s.r.o.  
Gen. M. R. Štefánika 372/9  
911 01 Trenčín

Kontakt:  
rp.tn@npc.sk  
www.npc.sk | www.sbagency.sk



**REGISTRUJTE SA TU**

<https://bit.ly/2NdbHmy>

Ukončenie registrácie: 11.2.2020 do 12.00 hod.

