



JUŻ OD 2009 ROKU
SZKOLIMY Z ZAKRESU
ORGANIZACJI
WYDARZEŃ



**TRENERZY
Z SUKCESAMI**
W BRANŻY EVENTOWEJ



**MINI - BIBLIOTEKA
EVENTOWA**
DO DYSPOZYCJI
UCZESTNIKÓW



**SALA SZKOLENIOWA
W SAMYM CENTRUM
WARSZAWY**
ŻURAWIA 22



Budowa i sprzedaż oferty eventowej

oraz pozyskiwanie
sponsorów i partnerów
wydarzeń

www.emtg.pl | (22)308 00 11
Szkolenia dla branży eventowej

GWARANTUJEMY:

- ✓ Małe grupy od 4 do 16 osób, pozwalające na wykonywanie ćwiczeń, warsztatów i prowadzenie dyskusji
- ✓ Przerwy kawowe i lunch
- ✓ Materiały szkoleniowe i piśmiennicze
- ✓ Trenerów z wieloletnim doświadczeniem w branży
- ✓ Certyfikat ukończenia kursu – w wersji polskiej i angielskiej
- ✓ Kameralną atmosferę w sali z mini-biblioteką eventową!

Budowa i sprzedaż oferty eventowej oraz pozyskiwanie sponsorów i partnerów wydarzeń

Co zyskasz?

- ✓ Poznasz zasady budowania skutecznej i zyskowej oferty i prezentacji sprzedażowej
- ✓ Nauczysz się jak optymalizować koszty
- ✓ Dowiesz się, jak negocjować cen z dostawcami i klientami
- ✓ Poznasz sposoby skutecznej sprzedaży oferty u klienta i zyskasz świadomość ekonomiczną projektów
- ✓ Poznasz narzędzie sponsoringu oraz jego rolę w event marketingu
- ✓ Dowiesz się jak współpracować ze sponsorami, partnerami i patronami medialnymi Twoich wydarzeń

Dla kogo?

- ✓ Przeznaczone dla osób chcących zdobyć umiejętność skutecznej sprzedaży ofert eventowych oraz pozyskiwania sponsorów, partnerów i patronów medialnych
- ✓ Dla osób zakładających lub prowadzących działalność eventową, które chcą skutecznie pozyskiwać nowych klientów i prowadzić sprzedaż dedykowanych i własnych akcji eventowych
- ✓ Dla wszystkich, którzy chcą skutecznie optymalizować koszty i podnieść skuteczność prezentacji ofert sprzedażowych u klientów

Program

(09:00 – 17:00)

1. Firma – marka – wizerunek

- 1.1. Warsztat: My to nasza marka – analiza i komunikacja nas, jako naszej własnej marki – idea, cechy, grupa docelowa
- 1.2. Budowanie marki firmy
- 1.3. Narzędzia wspomagające sprzedaż
- 1.4. Działania przedsprzedażowe

2. Sprzedaż projektu eventowego

- 2.1. Warsztat: Co już wiesz?
- 2.2. Sprzedaż eventu – czym jest?
- 2.3. Sprzedaż eventu z briefu, czyli zgodnie z wymaganiami klienta
- 2.4. Sprzedaż eventu własnego, czyli kreowanie popytu

3. Budowa i prezentacja oferty eventowej i sponsoringowej

- 3.1. Podstawowe zasady dobrej oferty sprzedażowej i sponsoringowej
- 3.2. Zawartość merytoryczna oferty
- 3.3. Elementy wzbogacające
- 3.4. Kompatybilność idei i treści
- 3.5. Skuteczne dopasowanie oferty do celu
- 3.6. Warsztat: Tworzenie prezentacji ofertowej

4. Pozyskiwanie sponsorów i partnerów wydarzeń

- 4.1. Analiza projektu eventowego dla potencjalnych sponsorów i partnerów – spójność wizji i misji
- 4.2. Co chcemy osiągnąć?
- 4.3. Czym możemy zainteresować potencjalnych kandydatów do współpracy?
- 4.4. Sponsor a partner – różnice
- 4.5. Możliwości współpracy sponsoringowej na rynku
- 4.6. Warsztat: Budowa oferty sponsoringowej – najważniejsze elementy

5. Współpraca z mediami – skuteczne nawiązanie i podtrzymywanie relacji

6. Podstawy mowy ciała

- 6.1. Typy osobowości klienta i ich cechy w negocjacjach
- 6.2. Warsztat: Analiza zachowań odbiorcy z wykorzystaniem wiedzy na temat typów osobowości i mowy ciała
- 6.3. Sztuka prezentacji
- 6.4. Warsztat: Prezentacja – zachowania i mechanizmy

7. Kosztorys i optymalizacja kosztów

- 7.1. Budowanie oferty finansowej
- 7.2. Kosztorys – jego znaczenie vs sztuka sprzedaży
- 7.3. Określanie marży i jej komunikacja u klienta
- 7.4. Warsztat: Kosztorysowanie według briefu
- 7.5. Jak optymalizować koszty?
- 7.6. Co powinien, a czego nie powinien zawierać kosztorys?

8. Trudna sztuka negocjacji

- 8.1. Skuteczne techniki negocjacji
- 8.2. Warsztat: Negocjacje z klientem i dostawcą

9. Sprzedaż i współpraca z trwałym efektem

- 9.1. Jak skutecznie budować zaufanie klienta?
- 9.2. Warsztat: Budowanie szybkich i trwałych pozytywnych relacji



Kontakt

Event Manager Training Group

Ul. Żurawia 22 , 00-515 Warszawa

Szkolenia otwarte – zapisy i informacje:

Tel. (+48)22 308 00 11, Mail: biuro@emtg.pl, Strona: www.emtg.pl

Szkolenia zamknięte:

Tel. (+48)698 682 267, Mail: dorota.r@emtg.pl



www.facebook.com/szkoleniaEMTG