



CHƯƠNG TRÌNH DỰ KIẾN

Hà Nội:

- Thời gian: từ ngày 23 đến ngày 24 tháng 3 năm 2015
- Địa điểm: Nhà khách Quân đội, 33C Phạm Ngũ Lão, Hoàn Kiếm, Hà Nội

TP. Hồ Chí Minh:

- Thời gian: từ ngày 26 đến ngày 27 tháng 3 năm 2015
- Địa điểm: Nhà khách Người có công, 168 Hai Bà Trưng, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Ngày thứ nhất

08:30 – 09:00	Đăng ký/Registration
09:00 – 09:30	Khai mạc lớp học - SIDECE, CBI Đặt vấn đề, giới thiệu học viên - Mr. Han Leenhouts - CBI
09:30 - 10:15	Các hội chợ ở châu Âu và cách thức khách hàng châu Âu tham gia (Introduction to Trade Fair Participation in Europe. And the upcoming use of social media in Europe in doing sales) - <i>Mr. Han Leenhouts - CBI</i>
10:15 – 10:30	Nghỉ giải lao/coffee break
10:30 – 12:00	Các vấn đề văn hoá khi tham gia các hội chợ tại châu Âu (Cultural similarities. What to expect in Europe, How we react, What we expect and how we eat?) - <i>Mr. Han Leenhouts - CBI</i>
12:00 – 13:00	Ăn trưa/Lunch
13:00 – 14:30	Cách tạo ấn tượng với khách hàng tại hội chợ (Effective Buyer mindset selling. How do people buy? How do we recognize the mental phase they are in and how can we influence that?) - <i>Mr. Han Leenhouts - CBI</i>
14:30 – 14:45	Nghỉ giải lao/Coffee break
14:45 – 16:15	Thu hút khách hàng tới thăm gian hàng bằng các hoạt động như thư mời và các hoạt động khác (Getting people at the boot by invitations and other pre-show activities. How do we seduce them to visit our boot) - <i>Mr. Han Leenhouts - CBI</i>

Ngày thứ 2

08:45 – 09:00	Tóm tắt nội dung học ngày thứ 1, giải đáp các thắc mắc/Group Feedback
09:00 – 10:30	Trình bày gian hàng hiệu quả phần 1 (Effective trade show behaviour part 1. The art of quetting in contact with people at trade show. The practical use of the stand, the samples, brochures and social media) - <i>Mr. Han Leenhouts - CBI</i>
10:30 – 10:45	Nghỉ giải lao/Coffee break
10:45 – 12:00	Trình bày gian hàng hiệu quả phần 2 (Effective trade show behaviour part 2. Qualifying leads and pitching your company in a convincing way which leads to real follow up) - <i>Mr. Han Leenhouts - CBI</i>
12:00 – 13:00	Ăn trưa/Lunch
13:00 – 14:30	Hoạt động follow up và liên hệ sau hội chợ (Follow up and after show actions. How do we create real value with our after show activities?) <i>Mr. Han Leenhouts - CBI</i>
14:30 – 14:45	Nghỉ giải lao/Coffee break
14:45 – 16:30	Hỏi đáp, tổng kết khoá học (Q&A, Wrap-up, What is left on the table, Plenary) - <i>Mr. Han Leenhouts - CBI</i> Kết thúc, trao bằng, chụp ảnh