CHAMBREDECOMMERCE
FRANCO-TCHÈQUE
FRANCOUZSKO-ČESKÁ
OBCHODNÍKOMORA

Netherlands-Czech Chamber of Commerce
Nizozemsko-česká obchodní komora

NORDIC CHAMBER
OF COMMERCE IN THE CZECH REPUBLIC

Partner akce: diplomat HOTEL ★★★★ PRAGUE

FRANCOUZSKO-ČESKÁ OBCHODNÍ KOMORA, NIZOZEMSKO-ČESKÁ OBCHODNÍ KOMORA A SEVERSKÁ OBCHODNÍ KOMORA SI DOVOLUJÍ VÁS POZVAT NA

SPEED BUSINESS MEETING

NEJRYCHLEJŠÍ ZPŮSOB, JAK ZÍSKAT NOVÉ KONTAKTY
BUĎTE EFEKTIVNÍ – SEZNAMTE SE S 8 FIRMAMI BĚHEM 80 MINUT!
TERMÍN / 19. ŘÍJNA 2011 OD 18:00
MÍSTO / HOTEL DIPLOMAT, SÁL BELVEDERE, EVROPSKÁ 15, PRAHA 6

PROGRAM

18:00—18:30	**Registrace**
18:30	**Uvítání hostů a vysvětlení principu akce**
18:40—19:20	**1. část: 4 schůzky**
19:20—19:40	**Přestávka s občerstvením**
19:40—20:20	**2. část: 4 schůzky**
20:20—22:00	**Raut (restaurace CD Club)**

Jazyk schůzek: angličtina

Podmínky registrace:
Účast je omezena na jednu osobu za každou členskou společnost.

Poplatek činí 1 000 Kč + DPH pro členy a 2 000 Kč + DPH pro nečleny.

Úhradu účastnického poplatku Vám budeme fakturovat po konání akce. Zrušení přihlášek přijímáme 14. října, poté Vám budeme nuceni účtovat storno ve výši 100% účastnického poplatku.

ON-LINE REGISTRACE

www.speedbusinessmeeting.cz
www.ccft-fcok.cz

SPEED BUSINESS MEETING

PRINCIP

Tento typ setkání poskytuje každému účastníkovi během 8 desetiminutových schůzek typu one-to-one jedinečný prostor k prezentaci produktů a služby firmy, nastínění obchodní poptávky a k tomu, aby se svým protějškem prodiskutoval možnosti budoucí spolupráce.

JAK AKCE PROBÍHÁ?

– Při registraci obdržíte lístek s číslem a písmenem A nebo B.
– Číslo odpovídá číslu stolu Vaší první schůzky.
– Jakmile zazní signál, bude mít každý z obou účastníků schůzky 3 minuty na to, aby svému protějšku prezentoval svou společnost včetně produktů a služeb. Během zbývajících 4 minut pak mohou probrat možnosti vzájemné spolupráce.
– Po 10 minutách opět zazní signál, účastníci s písmenem A zůstanou sedět u svých stolů. Účastníci s písmenem B se přesunou k dalšímu stolu v pořadí.
– Účastníci by měli každou schůzku pojmout jako příležitost k rozšíření sítě svých kontaktů. I v případě, že se partnera Vaše služby a produkty netýkají nebo jej neoslovují, může mít ve svém okolí někoho, kdo by o ně mohl mít zájem.

Pokud se Váš protějšek ke stolu na první schůzku nedostaví, organizátoři Vám poskytnou místo u jiného stolu.