

FRANCOUZSKO-ČESKÁ OBCHODNÍ KOMORA,
JIHOČESKÁ HOSPODÁŘSKÁ KOMORA, KPMG ČESKÁ REPUBLIKA
A LEASEPLAN SI DOVOLUJÍ VÁS POZVAT NA

SPEED BUSINESS MEETING



OBJEVTE POTENCIÁL JIHOČESKÉHO KRAJE – 10 FIREM ZA 100 MINUT
NEJRYCHLEJŠÍ ZPŮSOB, JAK ZÍSKAT NOVÉ KONTAKTY

TERMÍN / 24. ŘÍJNA 2013 V 16HOD

MÍSTO / CLARION CONGRESS HOTEL, PRAŽSKÁ TŘÍDA 2306/14
370 04 ČESKÉ BUDĚJOVICE

PROGRAM

16:00—16:30 Registrace
16:30 Uvítání hostů a vysvětlení principu akce
16:40—17:30 1. část: 5 schůzek
17:30—17:50 Přestávka s občerstvením
17:50—18:40 2. část: 5 schůzek
18:40—21:00 Raut

Jazyk schůzek:
čeština, angličtina nebo francouzština

Podmínky registrace:

Účast je omezena na jednu osobu za každou členskou společnost.

Poplatek činí 250 Kč + DPH pro členy obou komor a 500 Kč + DPH pro nečleny.

Úhradu účastnického poplatku Vám budeme fakturovat po zaregistrování před konáním akce. Zrušení přihlášek přijímáme do dvou dnů před termínem konání akce, poté Vám budeme nuceni účtovat storno ve výši 100% účastnického poplatku.

RSVP: zrala@ccft-fcok.cz

Lucie Zralá

Chambre de commerce franco-tchèque
Francoouzsko-česká obchodní komora

IBC, Pobřežní 3,
186 00 Praha 8
TEL +420 224 833 090
FAX +420 224 833 093

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

SPEED BUSINESS MEETING

PRINCIP

Tento typ setkání poskytuje každému účastníkovi během 10 desetiminutových schůzek typu one-to-one jedinečný prostor k prezentaci produktů a služeb firmy nebo 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 pojímat 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.