

FRANCOUZSKO-ČESKÁ OBCHODNÍ KOMORA,
ČESKO-NĚMECKÁ OBCHODNÍ A PRŮMYSLOVÁ KOMORA
A ITALSKO-ČESKÁ SMÍŠENÁ OBCHODNÍ A PRŮMYSLOVÁ KOMORA
SI DOVOLUJÍ VÁS POZVAT NA

SPEED BUSINESS MEETING



SEZNAMTE SE S NĚMECKÝMI, ITALSKÝMI, LUCEMBURSKÝMI A ČESKÝMI
SPOLEČNOSTMI – 8 FIREM ZA 80 MINUT!

NEJRYCHLEJŠÍ ZPŮSOB, JAK ZÍSKAT NOVÉ KONTAKTY

TERMÍN / 24. BŘEZNA 2014 OD 18:00

MÍSTO / BOUTIQUE HOTEL JALTA, VÁCLAVSKÉ NÁMĚSTÍ 45, PRAHA

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	Společná večeře a networking

Jazyk schůzek: angličtina

Podmínky registrace:

Účast je omezena na jednu osobu za každou společnost a na tři společnosti za jeden obor.

Poplatek činí 1000 Kč + DPH pro členy a 2000 Kč + DPH pro nečleny.

Úhradu účastnického poplatku Vám budeme fakturovat po konání akce. Zrušení přihlášek přijímáme do 18. března, 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

SPEED BUSINESS MEETING

PRINCIP

Tento typ setkání poskytuje každému účastníkovi během 8 desetiminutových schůzek typu one-to-one jedinečný prostor k prezentaci produktů a služeb firmy, nastínění obchodní nabídky či 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.