

מפגש פורום שיווק למנהלים בתעשייה

WOW OR CIAO

כל בעל חברה, מנכ"ל או מנהל שיווק בתעשייה חייב לשים לעצמו כיעד מרכזי, להפוך את החברה שלו למותג.

בין אם אתם מנהלים עסק של אדם אחד, או חברה תעשייתית גדולה המעסיקה מאות עובדים בארץ ובעולם B2C, B2B או B2B2C, החתירה להפוך למותג, לאוטוריטה בתחומכם, חייבת להפוך עבורכם ליעד מרכזי. כאשר תהפכו למותג הביקוש לשירות או למוצר שלכם יגדל, לקוחות יזדהו איתכם עד כדי הערצה, תהפכו לבעלי השפעה, אפילו תקבעו את תג המחיר, תבחרו את הלקוחות ותזיעו פחות. החברות הגדולות הבינו זאת מזמן ומשקיעות בכך הון עתק. אז איך גם אתם תוכלו להפוך למותג? זה לא מסובך ולא דורש הון עתק.

בואו ללמוד כיצד הופכים חברה תעשייתית למותג, ועד כמה יש לכך השפעה על שיפור שורת הרווח. תכלס, 95% מהחלטת הרכש מתקבלת בתת מודע! אז בואו ללמוד במודע איך תגיעו לתת מודע!

BRA
NDING

את הסדנא הזו לא תרצו לפספס!

להרשמה נא להקליק כאן

9:00-13:30

15/29 .01.20

2 מפגשים

התאחדות התעשייתיים - מרחב צפון, בעלי מלאכה 18, חיפה



מנכלים, מנהלי שיווק, מנהלי מרקום ומנהלי משאבי אנוש בחברות טכנולוגיות ותעשייתיות ובעיקר אלה הפועלים בשווקים בינ"ל או שואפים להגיע לשם.

קהלי היעד

הבנת הפסיכולוגיה שבבסיס כל תהליכי המיתוג ובניית המותגים הכי ידועים בעולם. הקניית כלים בסיסיים לבניית התשתית שתאפשר בניית מותג. הבנת המשמעות העסקית וההשפעה על שורת הרווח של "להיות מותג". כיצד שימוש מקצועי, ממוקד ושיטתי באמצעי הדיגיטל עשוי לשרת אתכם בהגשמת היעדים העסקיים שלכם.

מטרה

נושאי הסדנא

- מהו בתכלס מיתוג, ומה זה אומר להיות מותג.
- כיצד באמת מתקבלת החלטת רכש, והאם יש לנו אפשרות להשפיע.
- האם אני מותג? איך אני נתפס בעיני קהל לקוחותי? איך אני הופך להיות מותג?
- מקרה בוחן, איך הפכה חברת 'קליל' מעסק מדשדש למותג משגשג.
- ששת עקרונות ההשפעה בעסקים ומעט על אנשים בעלי השפעה שהפכו למותג, מה הפך אותם כאלה - מנטליזם, שפת גוף ותקשורת בלתי פורמאלית, גם בעסקים.
- מיתוג בעולם דיגיטלי, הדרך שלכם לפרוץ קדימה.
- האופן שבו אנשי הפירסום משחקים לכולנו בראש.
- בואו נעשה כולנו יחד צעד ראשון בדרך להפוך להיות מותג. תרגיל אישי וקבוצתי.

מרצים אורחים

מר אריה (ריצי) ריכטמן - מנכ"ל קליל מזה 15 שנה ומי שהוביל את קליל להפוך מחברת תעשייה מסורתית בפריפריה למותג על משגשג ומוכר בכל בית בישראל.
מר אורן מאיר - בעלים ומנכל של משרד הפרסום אדיקט שקטף עשרות פרסים ישראלים ובינ"ל בתחום הפירסום, עבד בעברו במשרדי הפרסום, שלמור אבנון עמיחי BBDO המובילים גיתם ובאומן בר ריבנאי.
בני אפל - סמנכ"ל שיווק קבוצת פלציב מזה 20 שנה. שותף למהלכי ההתפתחות והפיתוח השיווקי של הקבוצה, שותף להקמת מספר מפעלי ייצור ברחבי העולם, כמו גם הרחבת סל המוצרים והפעילויות של הקבוצה.

מוביל הסדנא

נעם בירן בעלים ומנכ"ל של בירנו המתמחה במיתוג חברות טכנולוגיות בעלות אוריינטציה בינלאומית. בעל נסיון של מעל ל-25 שנה בתעשייה כסמנכ"ל שיווק ופיתוח עסקי, בבניית מותגים בתחום B2B, ובליווי שיווקי כולל.



להרשמה

לתשלום

לתכנית מפורטת

