

ПРОЕКТЫ – 2004**ПО ПРОДВИЖЕНИЮ НА РЫНКЕ РЕКЛАМНОЙ И БИЗНЕС-СУВЕНИРНОЙ
ПРОДУКЦИИ****КЛАССИФИКАТОР БИЗНЕС-СУВЕНИРОВ** – печатная версия**КЛАССИФИКАТОР РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ** – печатная версия

Классификатор – справочник (печатная версия) предназначен для быстрого знакомства с широким кругом фирм, вовлеченных в рекламную и бизнес-сувенирную отрасли.

Классификатор располагается в каждом номере журнала «Профессионал рекламно-сувенирного бизнеса», обычно с 30-31 страницы.

Подробная информация по тел.: (812) 166-09-66, 166-68-90 или e-mail: info@iapp-spb.org

Контактные лица: Татьяна Улисова, Эльвира Гурина

ИНТЕРНЕТ – КЛАССИФИКАТОР БИЗНЕС-СУВЕНИРОВ**ИНТЕРНЕТ – КЛАССИФИКАТОР РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ**

Сетевой классификатор – справочник предназначен для быстрого поиска и знакомства с сайтами широкого круга фирм, вовлеченных в рекламную и бизнес-сувенирную отрасли.

Классификатор располагается на сайте Международной Ассоциации Презентационной Продукции www.iapp-spb.org

Подробная информация по тел.: (812) 166-09-66, 166-68-90 или e-mail: info@iapp-spb.org

Контактные лица: Татьяна Улисова, Эльвира Гурина

БАЗА ДАННЫХ ПРЕЗЕНТАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

База данных предназначена для конечных пользователей рекламно-сувенирной продукции.

Поставщики сувенирной продукции, размещая в базе свою информацию, дают возможность пользователям совершить отбор интересующей их продукции у конкретных поставщиков в режиме реального времени.

База данных располагается на сайте Международной Ассоциации Презентационной Продукции

www.iapp-spb.org

Подробная информация по тел.: (812) 166-09-66, 166-68-90 или e-mail: info@iapp-spb.org

Контактные лица: Татьяна Улисова, Эльвира Гурина

**РЕКЛАМНЫЕ ПЛОЩАДИ ЖУРНАЛА «ПРОФЕССИОНАЛ РЕКЛАМНО-СУВЕНИРНОГО
БИЗНЕСА»** – печатная и интернет – версия www.iapp-spb.org/profi

Журнал предназначен для продвижения на рынке товаров и услуг широкого круга фирм, вовлеченных в рекламную и бизнес-сувенирную отрасли России.

Распространяется по всей России по рекламным и бизнес-сувенирным фирмам на имя руководителя или указанного подписчиком лица.

Участствует во всех профессиональных выставках: в Москве и Санкт-Петербурге – очно, в регионах – заочно. Каталог выставок располагается на 40-й странице журнала.

Маркетинговая политика журнала преследует следующую цель: дать возможность любой фирме рекламно-сувенирного рынка России (вне зависимости от размеров ее рекламного бюджета и оборота) представить себя и высказаться.

Журнал предоставляет большую свободу при выборе форм самопрезентации и публикации материалов.

Приглашаем Вас на страницы нашего журнала.

Подробная информация по тел.: (812) 166-09-66, 166-68-90 или e-mail: info@iapp-spb.org

Контактные лица: Татьяна Улисова, Эльвира Гурина

**КАТАЛОГ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРЕЗЕНТАЦИОННОЙ
ПРОДУКЦИИ**

Каталог будет представлять продукцию Российских производителей бизнес-сувениров. Каждому производителю, пожелавшему принять участие в каталоге, будет предоставлена площадь под фотоизображения его продукции. Предоставляемая площадь не ограничивается и определяется целесообразностью размещения данного материала.

Маркетинг по каталогу осуществляют торговые представители фирм Leon Direct и «Остров Сокровищ – ФиннДизайн» в Москве, Санкт-Петербурге, Выборге, Таллинне и Великом Новгороде.

Участие в каталоге для членов МАП – бесплатно.

Подробная информация по тел.: (812) 166-09-66, 166-68-90 или e-mail: info@iapp-spb.org

Контактные лица: Татьяна Улисова, Эльвира Гурина

ТРЕНИНГИ ДЛЯ ПЕРСОНАЛА*«Не существует ничего, что нельзя было бы сделать лучше»**Генри Форд*

Тренинги спозиционированны на представителей рекламно-сувенирной отрасли

Для начинающих менеджеров

ТЕЛЕМАРКЕТИНГ: 8 часов – 100 у.е.

- Подготовка телефонного звонка
- Продажа по телефону
- Вы звоните: 10 правил, Вам звонят: 10 правил
- Холодные звонки
- Тактическая разумность при построении телефонного разговора
- Грамотное обхождение секретарей
- Распространение поля телемаркетинга на продажу дорогих изделий

Для опытных менеджеров

Я ЛЮБЛЮ ПРОДАВАТЬ: 8 часов – 100 у.е.

Цель: формирование потребности у менеджеров в постоянном развитии и профессиональном росте

Целевая группа: sales-менеджеры, способные любить навыки пошаговой продажи в действии

- техники быстрой ориентации в потребностях клиента
- преодоление клиентского «нет» как дополнительная возможность успешной сделки
- механизмы ускорения принятия решения клиентом
- завершение продажи как начало сотрудничества
- а также кое-что об «искусстве открывать двери ногой»

Для руководителей и продвинутых менеджеров

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ: 8 часов – 100 у.е.

Цель: организовать продажи так, чтобы прибыль постоянно росла

Целевая группа: управляющие собственным успехом

- управление в стиле «сам себе продавец» и «сам себе директор»
- как мотивировать мотивированных
- план продаж, показатели и системы контроля
- поиск подходов – у каждого менеджера своя «кнопка»
- о мотивации нестандартно
- а также о том, чем вам помогут ваши конкуренты

Скидки:

1. Членам МАП – 50%
2. Рекламодателям – 25%
3. На группу от 10 человек – 20%

*Тренинг проводит Алексей Лавров (тренинг-директор и коуч-консультант Аналитической Консалтинговой Группы Восточно-Европейского Института Психоанализа)*Подробная информация по тел. (812) 166-09-66, 166-68-90
или e-mail: info@iapp-spb.org

Контактные лица: Татьяна Улисова, Эльвира Гурина