FEJÉR VÁRMEGYEI KÖZGYŰLÉS ELNÖKE

Fejér Vármegyei Önkormányzat
✉ Székesfehérvár, Szent István tér 9.
☎ (+36-22) 311-547
@ fejer@fejer.hu
KRID: FMO 746902706

Szám: FVÖ/ 10 - 1 /2026
Ügyintéző: Sipicsné dr. Sárosdi Beáta

Tárgy: meghívó szakmai workshopra
Melléklet: 1 db

Tisztelt Partnerünk!

Tisztelettel meghívjuk Önt a TOP_PLUSZ-3.1.1-21-FE1-2022-00001 „Szent István Program – Gazdaságfejlesztési és Foglalkoztatási Partnerség" projekt keretében megrendezésre kerülő, *Ahol szerencsére van szükség, ott nincs rendszer. A cél kőbe vésve a terv homokba írva* című, **értékesítés témájú szakmai workshopra**, melyre **2026. január 28-án 10.00 órakor a Fejér Vármegyei Önkormányzat Címertermében** kerül sor.

A meghívót és a programtervet jelen levelem mellékleteként küldöm.

Szíves megjelenésére feltétlenül számítunk!

Székesfehérvár, 2026. január 15.

Tisztelettel:

Fejér Vármegyei Közgyűlés Elnök 2.

Dr. Molnár Krisztián
elnök

Meghívó

Értékesítés a gyakorlatban témájú szakmai workshop

A TOP_PLUSZ-3.1.1-21-FE1-2022-00001 „Szent István Program – Gazdaságfejlesztési és Foglalkoztatási Partnerség" projekt keretében, **2026. január 28. napján 10.00** órai kezdettel, Ahol szerencsére van szükség, ott nincs rendszer. A cél kőbe vésve a terv homokba írva címmel **értékesítés témájú szakmai workshop** kerül megrendezésre a vármegye gazdasági szereplői részére, a **Fejér Vármegyei Önkormányzat Címertermében** (8000 Székesfehérvár, Szent István tér 9.), amelyre tisztelettel meghívom.

A rendezvény ingyenes, de kérjük 2026. január 26-ig történő visszajelzését a fejer@fejer.hu e-mail címre.

PROGRAM:

10:00 - 10:05	Köszöntő - Fejér Vármegyei Önkormányzat
10:05 - 10.10	Bevezetés - Tóth Sarolta, INCON-Logistic Kft., értékesítési vezető: Ahol szerencsére van szükség, ott nincs rendszer. A cél kőbe vésve a terv homokba írva. értékesítési szakmai előadás 90 percben
10.10 - 10.25	Ügyfélszerzés az értékesítésben - Tóth Sarolta
10.25 – 10.40	Ügyféltípusok - Tóth Sarolta
10.40 - 11.00	Kávészünet, kiadványok bemutatása
11.00 – 11.15	Bejutás az ügyfélhez - Tóth Sarolta
11.15 - 11.30	Az értékesítési tárgyalás felépítése - Tóth Sarolta
11.30 - 11.45	Kávészünet, jövőbeni workshop alkalmak és rendezvények bemutatása
11.45 - 12.00	Kifogáskezelés az értékesítésben - Tóth Sarolta
12.00 - 12.05	Összefoglalás - Tóth Sarolta
12.05 - 12.10	Záró szakmai blokk - Tóth Sarolta
12.10 -	Felmerülő kérdések megvitatása, kiadványok bemutatása, jövőbeni workshop alkalmak és rendezvények bemutatása.