



7 MARCA
2013

KONFERENCJA I GALA LAUREATÓW

ZŁOTY MEDAL MTP – WYBÓR KONSUMENTÓW 2012

PROGRAM DOBRANY POD KĄTEM
OCZEKIWAŃ POLSKIEGO PRZEDSIĘBIORCY:

- ▶ INSPIRUJĄCE TEZY, NAJNOWSZE NARZĘDZIA I ROZWIĄZANIA SPRAWDZONE W WIELU FIRMACH
- ▶ DOŚWIADCZENIE I OSOBOWOŚĆ PRELEGENTÓW GWARANTUJĄCE WYSOKI POZIOM MERYTORYCZNY KONFERENCJI
- ▶ ODWOŁANIA DO GOSPODARKI GLOBALNEJ, ALE RÓWNIEŻ WIELE PRZYKŁADÓW Z POLSKIEJ PRAKTYKI GOSPODARCZEJ
- ▶ WYGODNA FORMUŁA WYKŁADÓW ZAMKNIĘTYCH W CAŁODZIENNY BLOK, Z MOŻLIWOŚCIĄ DYSKUSJI W KULUARACH
- ▶ PRZEDSTAWICIELE KILKuset ROZWIJAJĄCYCH SIĘ POLSKICH FIRM, AKTYWNYCH NA ARENIE MIĘDZYNARODOWEJ, W TYM LICZNA REPREZENTACJA WŁAŚCICIELI I SZEFÓW PRZEDSIĘBIORSTW Z SEKTORA MŚP
- ▶ KOMFORTOWA INFRASTRUKTURA KONFERENCYJNA MTP, DO DYSPOZYCJI UCZESTNIKÓW M.IN. NAJNOWOCZEŚNIEJSZA SALA KONFERENCYJNO-KONCERTOWA W POLSCE – SALA ZIEMI
- ▶ PEŁEN PAKIET NIEZBĘDNYCH MATERIAŁÓW KONFERENCYJNYCH



ZBUDUJ PRZEWAGĘ KONKURENCYJNĄ

PRZYWÓDZTWO / INNOWACYJNOŚĆ / STRATEGIA / KOMUNIKACJA

„Nie może Państwa zabraknąć na Konferencji organizowanej przez Międzynarodowe Targi Poznańskie”

Jacek Santorski w 2012 roku zajął pierwsze miejsce w badaniu "Kogo słuchają polscy liderzy 2012" przeprowadzonym przez Google, ThinkTank i Instytut Monitorowania Mediów.





dr ANDRZEJ BYRT

Prezes Międzynarodowych Targów Poznańskich

Będzie mi niezwykle miło gościć Państwa na terenie Międzynarodowych Targów Poznańskich, na konferencji poświęconej budowaniu przewagi konkurencyjnej. Osoby kierujące firmami muszą obecnie wykazywać się niesamowitą wręcz elastycznością w zarządzaniu. Na co dzień podejmują dziesiątki, często trudnych i ryzykownych decyzji, w niestabilnym i zmiennym otoczeniu, korzystając przy tym z własnego doświadczenia, posiłkując się wiedzą swojego zespołu, czy zlecając wielowymiarowe analizy. Nasza konferencja ma pomóc polskim przedsiębiorcom, ludziom zaradnym, aktywnym, z dużym potencjałem innowacyjności, w usystematyzowaniu najnowszych poglądów na takie dziedziny jak przywództwo, strategia, analiza otoczenia, czy komunikacja. Chcemy w ten sposób być dla naszych Klientów przydatną platformą wymiany cennych, praktycznych doświadczeń, dzielenia się swoją wiedzą z autorytetami i praktykami życia gospodarczego, tworzyć przyjazne otoczenie dla firm, a także rozwijać przedsiębiorczość i gospodarność polskiej kadry managerskiej.

Lider na trudne czasy – o sztuce zarządzania sobą i relacjami

dr JACEK SANTORSKI

Dyrektor Programowy Akademii Psychologii Przywództwa,
Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej.

We współczesnych czasach recesji i nowych możliwości, siła przetrwania i sukcesu w biznesie, a także innych organizacjach, coraz bardziej zależy od Liderów. Aby zarządzać w czasach nowych zagrożeń i nowych możliwości, trzeba być zarówno zdyscyplinowanym i przytomnym, jak elastycznym i inteligentnym emocjonalnie. A przede wszystkim trzeba umieć „zdobywać serca i umysły ludzi”, bo formalny status szefa w tych czasach nie wystarcza. Z tych powodów tematem, który cieszy się coraz większym zainteresowaniem jest umiejętność „zarządzania sobą” przez współczesnego Managera – Lidera. Zarządzanie sobą ma kilka kluczowych wymiarów – od dobrego układania priorytetów i zarządzania czasem, przez umiejętność kierowania swoimi reakcjami, gdy w relacjach pojawiają się emocje, odpowiedniego dystrybuowania swojej energii, a także kierowania swoim rozwojem i karierą.

Psycholog społeczny i biznesu, terapeuta, wydawca. Przedsiębiorca, współwłaściciel VALUES – Grupy Firm Doradczych i dyrektor programowy studium Akademia Psychologii Przywództwa Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej i Values. Należy do najwyższej cenionych w Polsce mówców w obszarach przywództwa i zarządzania stresem dla biznesu oraz na temat relacji lekarz-pacjent dla lekarzy. W 2012 roku zajął pierwsze miejsce w badaniu "Kogo słuchają polscy liderzy 2012" przeprowadzonym przez Google, ThinkTank i Instytut Monitorowania Mediów.



TOMASZ SZKUTNIK

Dyrektor ds. Sprzedaży / GK VOX

Pełnił funkcję głównego specjalisty ds. dystrybucji w firmie GMBH GROTEX, następnie jako kierownik sprzedaży na teren Polski budował siatkę klientów B2B dla firmy Lange & Springer. W latach 1999 - 2004 roku dystrykt manager w firmie DELECTA S.A. wchodzącej w skład międzynarodowej Grupy Norway Foods. Budował dystrybucję nowych marek i był osobiście odpowiedzialny za projekt SAP oraz unifikację działań grupy na terenie Polski. Od blisko 10 lat związany z Grupą Kapitałową VOX. Dyrektor Sprzedaży w Profile VOX i członek wielu zespołów projektowych o kluczowym znaczeniu dla strategii rozwoju wszystkich spółek Grupy – Mebli, Profili, Składow Budowlanych i Drewna VOX. Zarządza 70 osobowym działem sprzedaży na terenie Europy Centralnej. Szkutnik to amator szybkiej jazdy, sportów, również ekstremalnych, ale przede wszystkim sztuki fotografii oraz zagadnień z zakresu designu, innowacji i psychologii. Ukończył z sukcesem kurs hipnozy energetycznej.



Szukaj innowacji – rozwój handlu i dystrybucji na rynku polskim

Rzeczywistość, która nas otacza to ciągłe zmiany na rynku m.in. w procesach zakupowych i zachowaniach konsumentów. Tylko poprzez wnikliwą analizę tych zjawisk, otwarcie na potrzeby Klientów, wyprzedzanie tendencji rynkowych i doskonalenie modeli biznesowych możemy utrzymać udziały rynkowe na zakładanym poziomie. Internet zrewolucjonizował dotychczasowy układ zależności między producentem i dystrybutorem stając się alternatywą dla wielu tradycyjnych metod dotarcia z ofertą do określonego targetu.



Pamiętaj, dokąd żeglujesz! Skuteczna strategia w niepewnych czasach: gdzie szukać ukrytych możliwości wzrostu i rozwoju firmy

PAWEŁ RABIEJ

Partner Zarządzający, wydawca magazynu THINKTANK.

W trudnych czasach poszukujemy możliwości wzrostu i stabilności firmy zmieniając strategię i szukając nowych. Często rozwiązania są jednak na wyciągnięcie ręki. Każda firma ma ukryty potencjał wzrostu: obszary, w których nieznaczna poprawa może przynieść znaczne zyski. Co jest miarą sukcesu twojego przedsiębiorstwa? Co zmieniło się dziś w podejściu do myślenia o strategii? W jakich obszarach, o których zwykle zapominają właściciele i menedżerowie firm można radykalnie zwiększyć efektywność działania i zyski firmy? Jak myśłą dziś o swojej strategii wiodące polskie firmy średniej wielkości? Gdzie i jak szukają nowych nisz? Te oraz wiele innych zagadnień zostanie poruszonych podczas prezentacji.

Specjalizuje się w problematyce przywództwa, komunikacji i innowacji. Ukończył filologię polską na Uniwersytecie Warszawskim. Zarządzał m.in. wprowadzaniem na polski rynek magazynu Harvard Business Review Polska (2003–2008), kierował wydawnictwem Business Press, wydawcą Businessman Magazine (1999–2002), stworzył magazyn pokładowy PLL LOT Kaleidoscope (1997–1999), był redaktorem w Gazecie Bankowej (1995–1998) i dziennikarzem w radiowej Trójce (1991–1992). W latach 2000–2002 kierował konsorcjum, które prowadziło na zlecenie Ministerstwa Spraw Zagranicznych RP działania promujące Polskę przed wejściem do Unii Europejskiej. Jest członkiem Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówców w Polsce i Klubu Polskiej Rady Biznesu.

TOMASZ KOBIERSKI

Wiceprezes Międzynarodowych Targów Poznańskich

Zapraszam Państwa na Galę podsumowującą ubiegłoroczną edycję plebiscytu „Złoty Medal MTP – Wybór Konsumentów”. W procesie budowania marki oraz jednego z jej komponentów – zaufania do jakości oferowanych produktów – ważną rolę odgrywają rekomendacje, które przyjmują różnorodne formy. Czasami mogą być to wypowiedzi autorytetów z określonej dziedziny, wizerunek osoby popularnej w mediach, powołanie się na wyniki badań i testów konsumenckich lub – jak w przypadku Złotego Medalu – wizerunek prestiżowej nagrody kojarzonej z innowacyjnością i doświadczeniem. Międzynarodowe Targi Poznańskie prowadząc szereg aktywności promocyjnych w mediach, Internecie oraz podczas wszystkich organizowanych targów i konferencji, jednocześnie zwiększają znajomość i zaufanie do marki, jaką jest Złoty Medal MTP. Dzielimy się tym kapitałem z nagrodzonymi firmami, które dzięki temu znacznie skracają drogę do świadomości swoich partnerów biznesowych i konsumentów. Kampanie z wykorzystaniem Złotego Medalu są skuteczniejsze, osiągają większy zasięg, a przez to również okazują się efektywniejsze kosztowo w porównaniu z projektowanymi od podstaw działaniami marketingowymi wspierającymi sprzedaż konkretnego produktu.



Szukaj innowacji – rozwój handlu i dystrybucji na rynku polskim

W czasie wykładu zostaną poruszone takie kwestie jak tworzenie innowacyjnych systemów dystrybucji, powiemy o coraz powszechniejszej zasadzie „kupuj on-line” / „oglądaj real” i jak stworzyć z niej źródło przewagi nad konkurencją. Przedstawimy metody tworzenia nowych produktów poprzez nowatorskie metody badań konsumenckich. Powiemy o nożycach cenowych, zmianach w detalu i o tym, że wszyscy musimy obserwować rynek i codziennie szukać nowych rozwiązań jak zdobywać nowych Klientów, rozwijać ofertę i zwiększać rentowność sprzedaży.



JACEK PIOTROWSKI

Dyrektor Pionu / OBI Polska

Długoletnie doświadczenie w handlu i marketingu na stanowiskach menedżerskich w polskich i zagranicznych przedsiębiorstwach, które obejmuje Kanał Tradycyjny, Kanał Nowoczesny tzw. DIY oraz z pozycji Producenta. Produkt i Marketing Menedżer w firmie Bel-Pol. Dyrektor Sprzedaży i Marketingu w firmie AB Bechcicki z zakresem odpowiedzialności obejmującym marketing, sprzedaż, nadzór nad działem handlowym, pionem przedstawicieli handlowych, koordynował rozwój kanału hurtowego oraz detalicznego – własnych marketów budowlanych. Sales Manager Wood & Laminate Floor CEE w firmie Tarkett, a obecnie Dyrektor Pionu - Category Management w firmie OBI Polska (lider rynku DIY w Europie), gdzie zarządza zakupami i sprzedażą materiałów budowlanych, do wykończenia wnętrz, produktami z grupy ogrzewania. Nadzoruje również projekty operacyjne oraz odpowiada za zarządzanie marką własną.



Zarzuć sieć – skuteczna komunikacja z Klientem poprzez e-marketing dr MACIEJ DUTKO

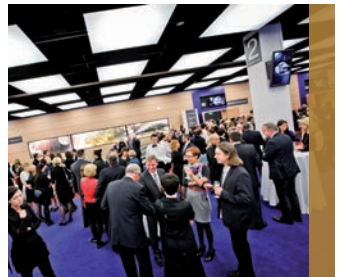
Grupa Dutkon / Allegro

Internet staje się najpopularniejszym narzędziem komunikacji, pracy, rozrywki. Zarówno konsumenci w procesie zakupowym, jak przedsiębiorcy coraz chętniej sięgają po opinie swojego otoczenia, znajomych, fachowców. Stało się to możliwe właśnie za sprawą Internetu, który przewartościował klasyczną komunikację. Wiele firm prowadzi działania e-businessowe. Nieliczne jednak uzyskują zamierzone rezultaty. Uczestnicy konferencji poznają praktyczne sposoby budowania kreatywnych i innowacyjnych działań biznesowych pod kątem poprawy konkurencyjności oferty. Omówiony zostanie również m.in. potencjał nisz w e-biznesie, a także aspekty prawne ochrony konkurencyjności, czyli jak skutecznie chronić swoje oferty przed kopiowaniem i jak legalnie wykorzystywać cudze treści.

Doktor nauk humanistycznych, redaktor, wykładowca w szkołach wyższych, autor kilku książek poświęconych tematyce informacji w Internecie oraz e-przedsiębiorczości, publicysta współpracujący z Miesięcznikiem Sprzedawców Internetowych "Mensis.pl". Autor publikacji elektronicznych, twórca i właściciel internetowej Grupy Dutkon.pl. Autor bloga eksperckiego z poradami z zakresu e-biznesu i e-marketingu pt. "Akademia-Internetu.pl". Zajął 5. miejsce w ogólnopolskim rankingu najlepszych wykładowców, w którym oceniano ok. 12 tysięcy nauczycieli akademickich z całej Polski. Od marca 2011 ma status Certyfikowanego Wykładowcy Allegro (nadawanego przez największy polski serwis e-commerce w ramach projektu "Akademia Allegro" najlepszym szkoleniowcom w zakresie e-biznesu).

PROGRAM WYDARZEŃ

- 10.00 - 11.00** Rejestracja uczestników
- 11.00 - 11.05** Otwarcie konferencji – Paweł Rabiej, THINKTANK
- 11.05 - 11.15** Wystąpienie inauguracyjne
– dr Andrzej Byrt, Prezes Zarządu Międzynarodowych Targów Poznańskich
- 11.15 - 12.15** Lider na trudne czasy – dr Jacek Santorski, VALUES Grupa Firm Doradczych
- 12.15 - 13.15** Szukaj innowacji – rozwój handlu i dystrybucji na rynku polskim
– Tomasz Szkutnik, VOX, Jacek Piotrowski, OBI
- 13.15 - 13.30** Przerwa
- 13.30 - 14.30** Zarzuć sieć – skuteczna komunikacja z Klientem poprzez e-business
– dr Maciej Dutko, Grupa Dutkon.pl / Allegro
- 14.30 - 15.30** Lunch
- 15.30 - 16.30** Pamiętaj dokąd żeglujesz – przemyślana strategia źródłem przewagi konkurencyjnej – Paweł Rabiej, THINKTANK
- 16.30 - 16.45** Złoty Medal MTP jako narzędzie kreowania wartości dodanej marki i produktu
– Tomasz Kobierski, Wiceprezes Zarządu Międzynarodowych Targów Poznańskich
- 16.45 - 17.00** Podsumowanie i wnioski – Paweł Rabiej, THINKTANK
- 17.00 - 19.00** Czas wolny, możliwość skorzystania z przestrzeni cateringowych MTP
- Pawilon 15, poziom 2 – Sala Ziemi
- 19.00 - 20.00** Gala Złoty Medal MTP – Wybór Konsumentów 2012
Wręczenie statuetek Laureatom konkursu
Koncert Natalii Kukulskiej
- 20.00 - 01.00** Bankiet



ORGANIZATORZY:



Międzynarodowe Targi Poznańskie sp. z o.o.
ul. Głogowska 14, 60-734 Poznań, tel.: +48 61 869 2000
faks: +48 61 869 2999, e-mail: info@mtp.pl, www.mtp.pl

KONFERENCJA ZBUDUJ PRZEWAGĘ KONKURENCYJNĄ

PRZYWÓDZTWO / INNOWACYJNOŚĆ / STRATEGIA / KOMUNIKACJA

Miejsce: Międzynarodowe Targi Poznańskie / Pawilon 11

GALA LAUREATÓW ZŁOTY MEDAL MTP – WYBÓR KONSUMENTÓW 2012

7 MARCA 2013

Miejsce: Międzynarodowe Targi Poznańskie / Poznań Congress Center / Pawilon 15 „Sala Ziemi” / Poznań, ul. Głogowska 10

Ceny uczestnictwa w Konferencji i Gali

Kategoria 1. Dla Wystawców MTP – Laureatów Wyboru Konsumentów

- 2 zaproszenia na Konferencję i Galę - **gratis**
- udział w Konferencji i Gali kolejnych osób - **rabat 50% 199 PLN netto**

Kategoria 2. Dla Wystawców MTP – Laureatów Złotego Medalu w latach 2010-2012

- udział w Konferencji i Gali - **rabat 50% 199 PLN netto**

Kategoria 3. Dla Wystawców MTP, którzy nie byli laureatami Złotego Medalu edycji 2010-2012

- udział w Konferencji i Gali - **rabat 25% 299 PLN netto**

Kategoria 4. Dla pozostałych uczestników (firmy oraz instytucje nie będące Wystawcami)

- udział w Konferencji i Gali - **399,00 PLN netto**

Cena obejmuje: udział w Konferencji i Gali, materiały konferencyjne oraz lunch i bankiet.
Organizator nie pokrywa kosztu ewentualnego noclegu.

ZAMÓWIENIE

Prosimy o czytelne wypełnienie, zeskanowanie i przesłanie strony z zamówieniem e-mailem pod adres:
malgorzata.kolczynska@mtp.pl lub tomasz.stachowiak@mtp.pl

1. Liczba zamawianych zaproszeń: Kategoria

2. Liczba zamawianych zaproszeń: Kategoria

Wartość netto zamówienia: PLN netto

Dane do faktury (lub pieczętka firmowa)

nazwa:

adres:

NIP:.....

Osoba kontaktowa:

imię i nazwisko:

tel.

e-mail:

Data, podpis osoby upoważnionej:

Wszelkie pytania dotyczące programu Konferencji oraz Gali prosimy kierować do:

Tomasz Stachowiak: 61 869 2289, Małgorzata Kolczyńska: 61 869 2730, Przemysław Grodzki: 61 869 2219, 61 869 20 00

Pomoc w organizacji zakwaterowania (hotele, kwatery prywatne, pensjonaty, ośrodki wypoczynkowe):

Agnieszka Kearney; e-mail: hotele@wtcpoznan.pl; tel. 61 865 3869