



## **Global Toy Conference mostra come i negozianti possono attirare i clienti nei loro negozi**

- Congresso per i negozianti, sabato 01.02.2014, alla Fiera del Giocattolo

Alla Conferenza Global Toy in data 01.02.2014 gli esperti discutono, alla Fiera del Giocattolo, sul tema „Così i clienti vengono da voi – successo basato sui prezzi, la presentazione e la vendita.“ I partecipanti al congresso possono stilare - grazie ai tre moduli (strategie dei prezzi, presentazione dei prodotti e metodi di vendita) - il proprio programma individuale. Il programma complessivo comprende i seguenti temi e le seguenti relazioni:

### **Modulo 1: Strategie dei prezzi , dalle ore 9.00 alle ore 11.00**

- Christoph Knappik, Vocatus AG: Psycho-Logical Pricing: Sfruttare, con la psicologia dei prezzi, le potenzialità nascoste
- Dr. Andreas von der Gathen, Simon Kucher & Partners: Pricing Excellence nel commercio dei giocattoli – le componenti del Vostro successo

Christoph Knappik con la sua relazione mostra come sia importante la psicologia dei prezzi e quale vantaggi essa comporti. Inoltre Knappik parla di come si possa trovare il prezzo giusto e in base a quali criteri i clienti prendono una decisione.

Dr. Andreas von der Gathen illustra le tre componenti della Pricing Excellence. Lo studioso di economia risponde alle domande relative alla composizione dei prezzi e a quale assetto di prezzi sia consigliabile nella propria gamma di prodotti.

### **Modulo 2: Presentazione dei prodotti, dalle ore 11.30 alle ore 13.30**

- Professor Wilfried Leven, Agentur Leven: fare acquisti è un avvenimento – così i clienti ritornano da Voi
- Hans Jürgen Resas, Resas Communication & Design GmbH & Co.KG: presentazione dei prodotti che entusiasmano i clienti.



Wilfried Leven spiega quanto i clienti spesso si sentano impreparati nell'effettuare acquisti. Inoltre il professore di economia aziendale rivela quali possibilità esistono per i commercianti di fare di ogni visita in un negozio „un avvenimento“.

Hans-Jürgen Resas si occupa della presentazione dei prodotti al Point of Sales. Con l'aiuto di numerosi esempi pratici provenienti da tutto il mondo lui dà un'idea di presentazioni ben riuscite di prodotti.

### **Modulo 3: Metodi di vendita, dalle ore 14.00 alle ore 16.00**

- Dr. Hans-Georg Häusel, Gruppe Nymphenburg Consult AG: L'eccellente arte di sedurre all'acquisto – Quello che i commercianti e i produttori di giocattoli possono imparare dalle ricerche sulle funzioni cerebrali
- Ingo Vogel, Rhetorik- & Verkaufstrainer: comprare in maniera emotiva – il commesso di giocattoli quale etichetta

Dr. Hans-Georg Häusel modifica il modo di considerare le vendite e il marketing. Il famoso studioso delle funzioni cerebrali dimostra che la decisione per un acquisto viene presa dal cliente a livello cerebrale in maniera inconsapevole e emotiva. Egli spiega anche dove si trovano le numerose piccole sollecitazioni all'acquisto e come i commercianti possano sedurre i loro clienti.

Ingo Vogel ha come tema centrale le emozioni. „I clienti non comprano prodotti, servizi o sconti. I clienti comprano le emozioni! In primo luogo quelle del commesso – la sua spontaneità, il suo impegno e la sua passione. Solo dopo viene focalizzata l'offerta e, con questa, l'appagamento del proprio fabbisogno“ sostiene l'autore di libri di successo. Vogel dimostra anche per quale motivo „un pacchetto globale emotivo“ composto dai commessi e dall'offerta, possa portare a lunga scadenza al successo.



I visitatori specializzati possono ricevere i biglietti per il congresso, insieme alle tessere d'ingresso alla Fiera del Giocattolo al link

[www.globaltoyconference.com](http://www.globaltoyconference.com). Il prezzo dipende dal numero di moduli che si intende seguire:

- Prenotazione di un modulo in prevendita : 70 €, cassa 80 €
- Prenotazione di due moduli in prevendita: 60 €, cassa 70 €
- Prenotazione di tutti e tre i moduli in prevendita: 190 €, cassa 220 €

Tutte le ulteriori informazioni relative alla 5 ° Global Toy Conference si trovano al link [www.globaltoyconference.com](http://www.globaltoyconference.com). Il Congresso ha luogo sabato 01.02.2014 dalle ore 9.00 alle ore 16.00 alla Fiera del Giocattolo nella Sala St. Petersburg, NCC Ost.

02.12.2013 – sd

### **Spielwarenmesse®**

La Spielwarenmesse eG , fornitrice di servizi, organizza la fiera più importante a livello mondiale per i giocattoli, gli hobby e il tempo libero. La Fiera Specializzata costituisce una piattaforma per le comunicazioni e le ordinazioni per 2.700 aziende nazionali ed internazionali. La presentazione delle novità e la visione d'insieme sul settore costituiscono per più di 72.500 acquirenti e commercianti specializzati, provenienti da più di 100 nazioni, un pacchetto di informazioni per l'orientamento annuale nel mercato. Dal 2013 la definizione Spielwarenmesse® è protetta in Germania quale marchio.

Periodo della fiera Spielwarenmesse® da mercoledì a lunedì, 29.01.-03.02.2014