

Семинары для клиентов: инструкция по организации

24.04.2017

НОВОСТИ КОМПАНИЙ



Ежегодно в России проводится около 1 000 мероприятий для юристов, большинство из которых – семинары юридических фирм для клиентов. При этом у многих фирм нет ни event-менеджера, ни достаточного опыта в организации семинаров. Чтобы ваши семинары были интересными и результативными, а их организация приносила радость, Дарья Назарова подготовила для вас пошаговые инструкции, рекомендации, обзор площадок и пример плана-графика, который поможет все сделать вовремя и не упустить важных деталей. А Дарья Лопашенко поделилась опытом Legal Insight по проведению бизнес-завтраков для

инхаус-юристов.

Вебинар Дарьи Назаровой «Семинары для клиентов: инструкция по организации» (запись от 30 мая 2017 г.)

Программа:

- | На какие вопросы необходимо ответить, чтобы потом не было мучительно больно за впустую потраченные деньги и время?
- | Что считать хорошим результатом? Как увеличить ROI?
- | Когда стоит привлекать партнеров (другие фирмы, журналы, ассоциации, организаторов конференций)?
- | Как организовать PR-кампанию вокруг мероприятия?
- | Плюсы и минусы различных форматов. Платные и бесплатные мероприятия
- | Виды площадок и примерные бюджеты
- | Рекомендации по составлению программы и приглашения. Разбор примеров
- | Как помочь партнерам выступить достойно и пообщаться с нужными людьми?
- | Советы по техническим вопросам: организация рассылки и регистрации, как не промахнуться с едой, идеальный бейдж, как избежать коллапса на регистрации в день мероприятия и многое другое
- | Follow up после мероприятия. Как не упустить возможности?

Об авторе вебинара:

Дарья Назарова организовала более 100 мероприятий. Она работает в юридическом бизнесе 19 лет, из них десять – возглавляла отделы развития бизнеса и маркетинга московских офисов фирм Freshfields Bruckhaus Deringer и Herbert Smith Freehills. С июля 2014 года является независимым консультантом и тренером Академии. Ее тренинги посетили делегаты из 60 международных и национальных фирм из России, Казахстана и Беларуси. Дарья Назарова имеет диплом Королевского института маркетинга (The Chartered Institute of Marketing, CIM), Великобритания. Она преподавала курс Managing Marketing по программе CIM в Российском экономическом университете имени Г.В. Плеханова.

Вы можете приобрести запись вебинара.

Стоимость: 10000 рублей (НДС не облагается) для тех, кто не принимал участие в вебинаре.

2000 рублей для тех, кто принимал участие в вебинаре.

Контактное лицо: **Дарья Лопашенко** (dl@infotropic.ru / +7 905 516 7425).