

# 2015 PROGRAM

- Kl. 10.10-10.20 Officiel åbning v/formand for Kalundborgegnens Erhvervsråd Ole Lauritzen og v/borgmester Martin Damm.
- Kl. 10.30-11.00 "Hvordan kunder tænker i B2B sammenhæng - Vær den bedste forhandler" v/indlægs holder Tony Evald Clausen, Salgspiloterne.
- Kl. 11.30-12.00 "Business to Business på de sociale medier" v/indlægs holder Trine-Marie Kristensen.
- Kl. 12.30-13.15 Gæstetaler Asger Aamund B2B "Hvordan får man succes - samarbejde, engagement - og det at skabe de rigtige relationer og brugbare kontakter".
- Kl. 14.00-14.30 "Planlæg dig til succes på de sociale medier" v/indlægs holder Trine-Maria Kristensen.
- Kl. 15.00-16.00 Foredrag om "Innovation" v/Martin Thorborg - "Hvordan man bliver mere innovativ som person og virksomhed".
- Kl. 16.30-17.00 "Få dine kunder til at elske dig og dit produkt" v/indlægs holder Tony Evald Clausen, Salgspiloterne.
- Kl. 18.00 Tak for i dag.

Ret til ændringer forbeholdes



## ET ARRANGEMENT FOR HELE ERHVERVSLIVET FOR VIRKSOMHEDSLEDERE OG PROFESSIONELLE INDKØBERE!

B2B Træf i Kalundborg Hallerne torsdag den 23. april 2015 kl. 10.00 - 18.00

Benyt venligst indgang D - Torvet.

Yderligere oplysninger om arrangementet kan fås på telefon 59 55 00 55.



### ÉT ARRANGEMENT FOR HELE ERHVERVSLIVET

- MØD NYE FORRETNINGSMULIGHEDER
- SKAB TÆTTERE RELATIONER
- UDVID KUNDEKREDSEN
- HØR PROMINENTE GÆSTETALERE OG INDLÆGSHOLDERE



**Vil du udvide dit netværk, forretningsforbindelser, samarbejdspartnere, kundekreds eller skabe tættere relationer til andre virksomheder fra forskellige brancher – så deltag på årets B2B TRÆF 2015 i Kalundborg.**



### VI SAMLER HELE ERHVERVSLIVET

I et samarbejde mellem 5 erhvervsråd, samler vi hele erhvervslivet til én stor B2B event i Kalundborg Hallerne. Hele dagen vil der i hal 1 være prominente gæstetalere og indlægsholdere, som giver inspiration og fornyet viden. I hal 2 har vi udstillingsområdet, hvor 74 udstillere vil præsentere deres virksomhed, produkter og ydelser. Vi sørger for små "samtaleøer" og andre mødefaciliteter, så dialogen kan tages på dagen. For virksomhedsledere og professionelle indkøbere.