



La costante ricerca di nuovi clienti è il problema principale di (quasi) tutte le strutture deputate a vendere servizi con alto contenuto professionale. Il rapporto tra costo totale del new business e il ritorno economico è spesso deludente. Nel processo di ricerca, selezione, contatto e presentazione, infatti, le difficoltà e gli imprevisti sono all'ordine del giorno, provocando costi improduttivi e demotivazione negli addetti. PromoMeeting, alla sua terza edizione, è la soluzione a portata di mano, in Fiera Milano City. Consiste in un programma di incontri individuali tra i manager di primarie aziende utenti e i migliori fornitori di servizi e strumenti per lo sviluppo aziendale. Per incentivare l'adesione dei manager più qualificati, vengono organizzati e offerti numerosi eventi di interesse professionale. I manager possono partecipare gratuitamente a seminari, workshop e tavole rotonde sia come uditori sia, eventualmente, come relatori. Ottenendo in questo caso visibilità e considerazione anche tramite la copertura della stampa specializzata. Ecco i numeri di PromoMeeting:- 3 giorni pieni dedicati agli incontri- circa 100 manager partecipanti di altrettante aziende utenti- circa 800 appuntamenti disponibili per i fornitori- moduli da 6, 9 e 15 appuntamenti, prenotabili presso la segreteria organizzativa di OPS srl. PromoMeeting si svolge in Fiera Milano City dal 15 al 17 marzo 2006, in concomitanza con PROMOTION EXPO e Forum Servizi Avanzati. Per maggiori informazioni: Relazioni Esterne OPS Giovanni Gallazzi - tel. 02 39206.223 - ggallazzi@ops.it Ufficio Stampa Daniela Daveri - tel. 02 2695 2018 - ddaveri@libero.it