



## Oferta szkoleń

- Administracja publiczna
- Nieruchomości
- Zamówienia publiczne
- Prawo
- Podatki
- Biznes



## Pełna oferta



## Chcesz wiedzieć więcej?

- Warunki uczestnictwa
- Dojazd
- Hotele



## Newsletter

Jeżeli chcesz być powiadamiany o nowościach, wpisz swój adres e-mail w poniższe pole:

Imię i nazwisko:

Email:

## Satysfakcja i zadowolenie - klucz do lojalności klientów kancelarii prawnych

### Miejsce i data

Hotel InterContinental, Warszawa 23.09.2010

### Prowadzący

Paweł Wójcik, Sławomir Ciupa, Dorota Hołubiec

**dr Paweł Wójcik** - doktor psychologii, w latach 1988-2003 był wykładowcą na Wydziale Psychologii Uniwersytetu Warszawskiego. Z badaniami marketingowymi jest związany od 18 lat. Poprzednio był partnerem zarządzającym w instytucie badawczym IQS and Quant Group. Obecnie wiceprezes instytutu badawczego 4P research mix.

**Mec. Sławomir Ciupa** - wspólnik Kancelarii Prawniczej Ciupa Sobol i Wspólnicy, radca prawny. Zajmuje się prawem zatrudnienia i usług profesjonalnych, własności intelektualnej i przemysłowej, mediów i marketingu, ochrony informacji, ochrony konkurencji i konsumentów. Opublikował szereg książek i artykułów w prasie prawniczej i branżowej.

**Dorota Hołubiec** - od kilkunastu lat zajmuje się marketingiem i szeroko pojętym kreowaniem wizerunku. Specjalizuje się w marketingu i sprzedaży usług profesjonalnych. Jest jedną z pierwszych osób w Polsce, która z sukcesami zajmuje się marketingiem usług prawnych. Wiedzą i doświadczeniem wspierała budowę pozycji rynkowej renomowanych firm prawnych. Ma na swoim koncie liczne sukcesy zawodowe, a jej profesjonalizm doceniany jest zarówno przez polskie jak i międzynarodowe środowisko prawnicze i marketingowe.

### Program szkolenia

9.00 - 9.30 - Rejestracja uczestników

9.30 - 11.00 - **Badania marketingowe jako źródło wiedzy o satysfakcji i lojalności klientów** (dr Paweł Wójcik)

11.00 - 11.15 - przerwa na kawę

11.15 - 12.45 - **Lojalny klient czyli mity i fakty o satysfakcji i zadowoleniu klienta z perspektywy usługowej** (mec. Sławomir Ciupa)

12.45 - 13.30 - lunch

13.30 - 14.30 - **Zadowoleni klienci przychodzą ponownie - znaczenie relacji z klientem w zarządzaniu kancelarią prawną** (Dorota Hołubiec)

14.30 - 14.45 - przerwa na kawę

14.45 - 15.45 - **Zadowoleni klienci przychodzą ponownie - znaczenie relacji z klientem w zarządzaniu kancelarią prawną c.d.** (Dorota Hołubiec)

15.45 - 16.00 - Zakończenie seminarium

**Termin przesyłania zgłoszeń do** 23.09.2010

**Cena (zł/os)** 490

**Rabat (w %):**

W cenę wliczony lunch i przerwy kawowe.

**Przy zgłoszeniu powyżej 3 osób - rabat 30% !**

**Udział w szkoleniu umożliwia zdobycie punktów wymaganych przez Krajową Izbę Radców Prawnych. Na zakończenie szkolenia otrzymają Państwo certyfikat uwzględniający liczbę godzin.**



Zgłoś uczestnika