

**Program seminariów organizowanych przez Ogólnopolską Izbę Gospodarczą  
Producentów Mebli podczas Targów MEBLE POLSKA w Poznaniu  
Termin: 26-27 lutego 2020  
Miejsce: Poznań, MTP, Pawilon 7, sala 1c**

**26.02.2020 – środa**

<b>Godzina</b>	<b>Temat</b>
11:00 – 11:25	<p><b>„Certyfikowany materiał Twoich mebli” – wymagania dla obić meblarskich</b> <i>Agnieszka Pietrzak, Sieć Badawcza Łukasiewicz - Instytut Przemysłu Skórzanego</i></p> <p>Materiał obiciowy powinien zapewniać komfort, wygodę i estetykę. Ale przede wszystkim powinien być wytrzymały oraz bezpieczny dla użytkownika. W Ośrodku Certyfikacji Łukasiewicz-IPS zostały opracowane kryteria techniczne, w których zebrano najważniejsze parametry wytrzymałościowe, odpornościowe oraz świadczące o chemicznej nieszkodliwości dla skór, materiałów włókienniczych i syntetycznych przeznaczonych na obicia. Obicie spełniające wymagania zawarte w kryteriach zostanie oznakowane znakiem towarowym zapewniającym o jego podwyższonej jakości i wiarygodności.</p>
12.00 – 12.45	<p><b>Jak zwiększyć sprzedaż salonu meblowego zaspokajając różne potrzeby klientów?</b> <i>Jerzy Osika, PROMEDIA Jerzy Osika</i></p> <p>Umiejętne stosowanie skutecznych technik sprzedaży to „być albo nie być” każdego salonu meblowego. Chcąc osiągnąć coś więcej i wyróżnić się pozytywnie na tle konkurencji warto podnieść swoje umiejętności w zakresie zindywidualizowanej obsługi klientów różniących się między sobą w sposobie podejmowania decyzji zakupowych. Podczas tego wykładu dowiesz się, jak ich pozyskać, by zwiększyć sprzedaż.</p>
13.00 – 13.45	<p><b>Twój sukces będzie tak wielki, jak Ty sam</b> <i>Jerzy Osika, PROMEDIA Jerzy Osika</i></p> <p>Przysłowie biznesowe potwierdza, że „sukces nie zależy od tego, jak zawieje wiatr, lecz od tego, jak postawisz żagle”. Chcesz podnosić swoje umiejętności osobiste, by zwiększać swoje dochody również w czasach prognozowanego ochłodzenia gospodarczego? Ten wykład jest właśnie dla Ciebie.</p>
14.00 – 14.45	<p><b>Jak zastosować okazjonalny visual merchandising do zwiększenia obrotów w salonie meblowym?</b> <i>Jerzy Osika, PROMEDIA Jerzy Osika</i></p> <p>Dowiedz się, jak lepiej wykorzystać pojawiające się w ciągu roku okazje do zwiększenia liczby klientów odwiedzających Twój sklep i zachęcenia ich do zrobienia zakupów. Skorzystaj z inspirujących przykładów wykorzystania okazjonalnego visual merchandisingu dla pozyskania klientów Twojego salonu meblowego.</p>
15.00 – 15.45	<p><b>Jak Twój salon meblowy może zyskać młodych klientów?</b> <i>Jerzy Osika, PROMEDIA Jerzy Osika</i></p>

	Co warto wiedzieć o młodych konsumentach, w tym przedstawicielach pokolenia Z, ich potrzebach i preferencjach zakupowych, by zyskać ich jako klientów Twojego sklepu meblowego? Weź udział w wykładzie, by zyskać wiedzę o klientach, którzy już wkrótce będą decydować o powodzeniu Twojego biznesu.
16.00 – 16.45	<p><b>Poznaj trendy w wyposażeniu wnętrz na rok 2020, by sprzedać klientom to, czego oczekują</b> <i>Jerzy Osika, PROMEDIA Jerzy Osika</i></p> <p>Konsumenci są bardziej wymagający i lepiej wyedukowani niż kiedykolwiek dotąd. Chcąc sprostać ich oczekiwaniom, salony meblowe coraz częściej korzystają z wiedzy o trendach w wyposażeniu wnętrz zarówno po to, by sprzedawać klientom to, czego oczekują, jak też by im profesjonalnie doradzać w dokonywaniu zakupowych wyborów. Podczas wykładu będziesz miał wyjątkową okazję, by skorzystać z unikalnej wiedzy światowej agencji trendów Fashion Snoops z Nowego Jorku.</p>
<b>27.02.2020 – czwartek</b>	
<b>Godzina</b>	<b>Temat</b>
10.00 – 10.45	<p><b>10 obszarów Innowacji: od modelu dochodowego po systemy produktowe</b> <i>Radosław Urys, Joldija</i></p> <p>Innowacja to znacznie więcej niż tylko wymyślanie nowych czy projektowanie kolejnych wersji istniejących produktów. Innowację można tworzyć we wszystkich obszarach działalności firmy, od modelu dochodowego, przez łańcuch dostaw, po strategię angażowania klientów. Podczas seminarium skupimy się na dziesięciu głównych obszarach, w których można wprowadzić innowacje. W ramach każdego z nich istnieje wiele sprawdzonych taktyk, które omówię i przestawię przykłady.</p>
11.00 – 11.25	<p><b>Badania materiałów tekstylnych i skór przeznaczonych na tapicerkę meblową</b> <i>Katarzyna Pietrzak, Sieć Badawcza Łukasiewicz - Instytut Przemysłu Skórzanego</i></p> <p>Podczas wystąpienia, omówione zostaną badania dedykowane grupie materiałów przeznaczonych na tapicerkę meblową. Przedstawione zostaną podstawowe wymagania, które powinny spełniać skóry i płaskie wyroby tekstylne powleczone gumą lub tworzywami sztucznymi, przeznaczone do produkcji mebli tapicerowanych. Zaprezentowane zostaną nowe, proponowane przez Laboratorium Garbarstwa (Sieć Badawcza Łukasiewicz - Instytut Przemysłu Skórzanego) kryteria oceny skór meblowych z pigmentową powłoką kryjącą.</p>
11:30 – 12:30	<p><b>Kalkulacja kosztu wytworzenia, progu rentowności i niewykorzystanego potencjału</b> <i>Krzysztof Frydziński, FiM Consulting Sp. z o.o.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Praktyczne metody kalkulacji kosztu wytworzenia.</li> <li>• Kalkulacja progu rentowności partii produkcji.</li> <li>• Kalkulacja zapotrzebowania na zasoby produkcyjne.</li> </ul>
12.30 – 13.30	<p><b>Jak utrzymać zysk w czasach spowolnienia</b> <i>Krzysztof Frydziński, FiM Consulting Sp. z o.o.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Czy na produkcji / kliencie tracę czy zarabiam?</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Czy największy Klient na pewno jest najlepszym Klientem?</li> <li>• Jak można zwiększyć zysk z obecnego portfela klientów?</li> <li>• Jaki jest potencjał wzrostu zysku i gdzie leży?</li> <li>• Czy każde zlecenie jest opłacalne?</li> <li>• Czy cały potencjał Firmy jest optymalnie wykorzystywany?</li> </ul>
13.45 – 14.30	<p><b>#FLAME- Znajomość języka zawodowego kluczem do rozwoju firmy</b> <i>Sylwia Oleńska, Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli</i></p> <p>Problem braku znajomości języka obcego zawodowego jest aktualny od zawsze. Jednocześnie branża meblarska rozwija się bardzo dynamicznie, a w firmach zatrudniani są pracownicy, którzy nie posiadają umiejętności językowych związanych z danym sektorem. Jednocześnie znajomość języka obcego branżowego to kluczowy element komunikacji i wkraczania na nowe, zagraniczne rynki w przypadku firm, które planują ekspansję.</p>
14.45 – 15.30	<p><b>Co zrobić, żeby spać (pracować) spokojniej?</b> <i>Adam Pustelnik, PWS KONSTANTA S.A.</i></p> <p>Stereotypowa opinia o ubezpieczycielach mówi, że nawet jak się ma wykupioną polisę, to uzyskanie odszkodowania zawsze jest loterią. W rzeczywistości kłopoty z uzyskaniem odszkodowania najczęściej wynikają ze źle zawartej umowy ubezpieczyciela. Często też klienci zakładów ubezpieczeń są postawieni przed fałszywym wyborem pomiędzy ceną a jakością ubezpieczenia. Na prawdziwych przykładach z naszej praktyki pokażemy jakie pułapki mogą zawierać warunki ubezpieczenia i jak pomogliśmy naszym klientom wynegocjować z ubezpieczycielem takie umowy ubezpieczenia, które pozwalają im spać spokojnie nie rujnując przy tym ich budżetów. Zaprezentujemy najnowsze dostępne na rynku ubezpieczeniowym rozwiązania. Pokażemy, że wbrew stereotypowym opiniom, ubezpieczyciel i broker mogą być dla przedsiębiorcy partnerem wspierającym bezpieczny rozwój jego biznesu.</p>
15.45 – 16.30	<p><b>Certyfikacja mebli przepustką do eksportu produktów na rynki Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej: Rosji, Białorusi, Kazachstanu, Armenii, Kirgistanu</b> <i>Władimir Michajliczenko, Strateg Overseas</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proces certyfikacji i specyfika potwierdzania zgodności mebli z regulaminami technicznymi EUG przed planowanym eksportem.</li> <li>• Badania laboratoryjne.</li> <li>• Wymagania sanitarno-higieniczne i epidemiologiczne oraz jednolite wymogi bezpieczeństwa produktów w EUG.</li> <li>• Oznakowanie i etykietowanie - wymogi regulaminowe EUG.</li> <li>• Certyfikacja w pigułce. Od czego zacząć i do kogo się zwrócić o konsultację, terminy, zestaw dokumentów niezbędnych do przystąpienia do certyfikacji w EUG.</li> </ul>