

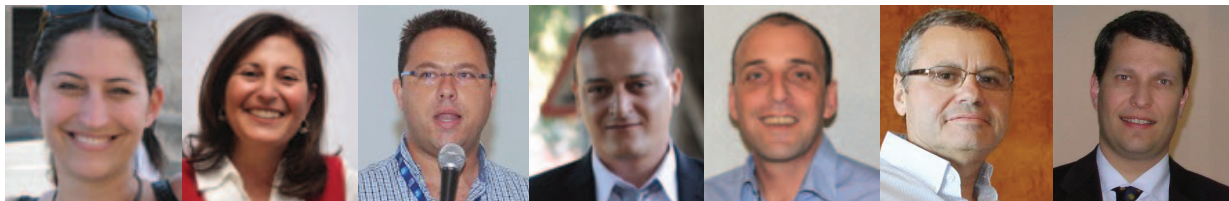


B2B Customer

B2B Customer Success & Experience

הסמינר המקצועי של קהילת ניהול לקוחות בחברות היי-טק

יום ד' | 18.06.2014 | שרתון, ת"א



עדי אגסי
Converse

אורלי בנגל
מארג-טק

גבי גוד'
Ness

אריאל אוטניק
Panaya

אורי וינשטיין
Check Inc

גדעון כהן
יז"ר ועדת התכנים

ד"ר גיא יוגב
מנחה הוועדה

הסמינר המקצועי מיועד לסמנכלים ולמנהלים בתחומים: שיווק, שירות, מוצר, ניהול קשרי לקוחות, ניהול הצלחת הלקוח, ניהול חווית הלקוח, מטה שירות גלובלי ומנהלי תפעול ראשיים בחברות היי-טק. וכל הנדרשים לעמוד בציפיות גבוהות של לקוחות תוך יעילות תפעולית ותרומה עסקית.

בסמיר נדון בין היתר באתגרים הבאים:

• נאמנות לקוחות • ריבוי ערוצי שירות • תמיכה באמצעות מדיה חברתית • הקשבה ללקוחות בזמן אמת • המעבר ל-SAAS.

• Customer Success - retention and upsale in using customer data
Ariel Utnic, VP Customer Success at Panaya

• Practical approach to Customer Experience
Ori Wainshtein, Director Customer Support at Check Inc

• Service Project Management
Eyal Lubin, Service Operations Director at NICE Systems

• Voice of Customer programs in B2B
Dr. Guy Yogev, YCG customer Strategies and Tel Aviv University

• Measuring the Service Performance
Adi Agasi, Customer Satisfaction Manager Converse

• The new Way to do Business
Gabi Guedj, Product Support Manager, outsourcing, Ness

• Transforming services sales into strategic product revenues.
Orly Bengal, CEO, MaraagTech



בחסות

לחסויות: נטלי 03-7330770, natali@pc.co.il
מחי אירועים, טל' 03-7330777 או באתר b2b.events.co.il
לפרטים נוספים ורישום ליבנת: 03-7330797, livnatg@pc.co.il

PC אנשים
ומחשבים