Rahmenprogramm

Gebiet: VERKAUFSFERTIGKEITEN FÜR VERKÄUFER UND GESCHÄFTSINHABER

Halle P – PROGRAMMZENTRUM

13:00 – 13:30 Uhr (am Samstag und Sonntag zur gleichen Zeit)

Vortrag **„Smarte Kollektionen" (Tipps zum Zusammenstellen von Verkaufskollektionen, die Trends widerspiegeln)**

Der Vortrag behandelt das Zusammenstellen von Kollektionen in kleinen und mittleren Modegeschäften. Der Vortrag ist in mehrere Teile gegliedert:

- wie stellt man eine Kollektion zusammen
- welche Arten von Waren sind zu wiederholen
- wie greift man neue Trends auf
- prozentuelle Anteile einzelner Bekleidungsarten für effektiven Verkauf und Minimierung der Lagerbestände.

Der Vortrag verweist auf die Kollektionen Herbst-Winter 2019/20 und Frühling-Sommer 2020.
Referentin: Msc. Nikoleta Apostolu – Mitinhaberin von Fashionplanet, Managerin der Boutique Fashionplanet. Sie definiert das Portfolio der Modegruppe und ist an der Gestaltung der Kollektionen beteiligt.

15:00 – 15:30 Uhr (am Samstag und Sonntag zur gleichen Zeit)

Vortrag **„Was Sie nicht über die Materialien wissen, die Sie tragen"**

Das Personal in Geschäften sollte Überblick über die Materialien haben, aus denen Kleidung hergestellt wird, um die Verbraucher bei ihrer Wahl beraten zu können. Beim Vortrag erfahren Sie nicht nur die richtige Kennzeichnung von Materialien gemäß geltenden Gesetzen sowie Eigenschaften verschiedener Stoff- und Faserarten, sondern auch Tipps zum Tragen und Pflegen. Baumwolle, Leinen, Wolle, Seide, Lyocell, Bambus, Brennnessel, Hanf oder auch die nicht verstandenen Kunstfasern Polyester, Polyamid oder Acryl. Sind manche Fasern wirklich natürlich, deren Herstellung inbegriffen, oder ist das nur ein Marketingzug?
Referenten: Ing. Elen Klašková – Textilprüfinstitut Brno

Halle F – KABO LOUNGE

14:00 – 14:45 Uhr (am Samstag und Sonntag zur gleichen Zeit)

Vortrag **„Wie verkauft man ergänzendes Sortiment"**

Dieser Vortrag ist Inhabern und Leitern von Geschäften, Verkaufsassistenten und all jenen bestimmt, die für den Verkauf von ergänzendem Sortiment zuständig sind (Produkte für Schuh- und Handtaschenpflege, Schuh- und Fußsprays, Schuheinlagen u.v.a.).
Sie erfahren das komplette Know-how zur Verkaufsstrategie, samt Teilschritten mit praktischen Beispielen der Produktpräsentation für die Kunden, und erhalten Einblick in die Psychologie von Kunden und Verkäufern. All diese Informationen werden Ihnen helfen, den Verkauf effizienter zu gestalten und Kundenservice in höchster Qualität bieten zu können. Zum Ende des Vortrags werden Ihre Fragen beantwortet.
Referentin: Jitka Hoskovcová – Verkaufsmanagerin der Firma Torumia s. r. o.

TÄGLICHE MODESCHAUEN – Halle P

STYL SHOW I – 10:30 Uhr und 13:30 Uhr (am Montag bereits um 12:30 Uhr)
ATELIER DONÁT, BIANCA, DOCA, LADA, MODĚVA, SANU BABU, TRAMONTANA

STYL SHOW II – 11:30 Uhr und 14:30 Uhr (am Montag bereits um 13:30 Uhr)
DIGFASHION, ESTEL COLLECTION, JADISE, JANKIV SIBLINGS, LENA.BE, LEVEL-PRO a IVETA ŘÁDKOVÁ, SAFFRINE

BEKANNTGABE VON WETTBEWERBSERGEBNISSEN – Halle F / KABO LOUNGE

Sonntag 25. August, 10:00 Uhr
Feierliche Bekanntgabe der Ergebnisse des 13. Wettbewerbs für junge Schuh- und Lederwarendesigner um den Preis der Jan-Pivečka-Stiftung
Ideelle Träger: Jan-Pivečka-Stiftung, Tschechische Schuh- und Lederwarenassoziation Zlín, Messe Brünn

RAHMENAUSSTELLUNGEN

Halle P
Modeinspirationen von MAYORAL

Modeinspirationen von IVAMODA

DESIGN STREET – Arbeiten von Schülern der Fachschule für Kunst und Design und der Höheren Fachschule aus Brünn

WORKSHOP BIJOUX – Gestaltung von Blütenstirnbändern und Modeschmucksträußen mit Mitarbeitern des Verbands der Glas- und Bijouteriehersteller

BUDDHA RELAX ZONE – in Zusammenarbeit mit SANU BABU

Halle F – KABO LOUNGE
Preis der Jan-Pivečka-Stiftung – Fachschülerarbeiten des Bereichs Schuhproduktion vom 13. Wettbewerb um dem Preis der Jan-Pivečka-Stiftung

Stand zum 13. 8. 2019
Programmänderungen vorbehalten!