

Agenda

08:00	Registrering, messe og mingling
08:45	Velkommen
08:55	Christina Stielli Hvordan finner vi motivasjonen nå?
09:25	Hanne Eilen Lohne og Poya Tavakolian Når merkevaren gjør jobben, men Google tar æren.
10:00	Mingling og pause

Salgssesjon

Markedsføringssesjon

Sesjoner

Jasmin Mohammed, retorikkonsulent Slik får du mennesker til å høre, føle og kjøpe!	10:35
Morten Brandt, foredragsholder og rådgiver Den ærlige selgeren: Hvordan bygge ekte tillit? Hvor og når går det galt?	11:15

Eirik Nereng, markedssjef i Tripletex Superkrefter for markedsførere: Slik jobber vi med AI i praksis	10:35
Thomas Torgersen, fagansvarlig Brand Marketing Atea Gevinstene du får når marked og salg trekker i samme retning	11:00
Tre nominerte caser til Årets markedsfører	11:20

11:50 Lunsj, messe og minglepause

Sesjoner

Richard Moore, salgsstrateg og grunnlegger av Art of Sell The Doctor Method: £2m+ in sales from a three step process	12:50
Sverre Steensen, seriegründer Gjør møtebooking enkelt	13:25
Emma Storbacka, rådgiver og foredragsholder AI i B2B-salg - hvordan går vi fra hype til systematisk forretningsverdi?	13:45

Håkon Wik Heltne, Yunus Daar og Simon Vestvik CASE: NUSA TIL USA MED MORGENLEVERING!	12:50
Jade Tambini, B2B Marketing Coach Proving Marketing ROI (Without Another Dashboard)	13:15
Andy Stalman, CEO and co-founder of TOTEM Branding The Trends Transforming Marketing, Brands and Experience	13:40

14:10	Pause og mingling
14:35	Kåring av Årets Unge Selger
14:45	Kåring av Årets Markedsfører
14:55	Eirik Norman Hansen Bra er ikke godt nok, vi må bli besatt av kundeopplevelse
15:30	Avslutning