

# Программа форума "Акулы продаж"

## 27-28 мая 2021 г.

Категория VIP: посещает залы "Гамма", "Дельта", "Вега" + бонус: бизнес-спектакль "Бизнес, я и жизнь моя" (зал "Орион")

Категория Бизнес: посещает залы "Дельта", "Вега"

Категория Стандарт: посещает зал "Вега" и "Дельта", кроме мероприятий хедлайнеров, выделенных цветом

**27 мая (четверг)**

Зал «Гамма», 3-й этаж VIP-зал для управленцев		Зал "Вега", 3-й этаж		Зал "Дельта", 3-й этаж	
10.00 11.30	<p><b>Как ставить планы, чтобы стимулировать продавцов на победу</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Ошибки в планировании, которые ведут к потерям в продажах</li> <li>-Какое планирование стимулирует продавца больше продавать</li> <li>-Как внедрить планирование от дохода</li> <li>-Калькулятор заработной платы для продавца</li> <li>-Кейсы</li> </ul> <p><b>Ольга Никифорова</b> г. Москва</p> <p>Эксперт-практик в построении системы продаж. Основатель Агентства экспертов по продажам SMART2g. Тьютор программы MBA бизнес-школы Открытого Университета Великобритании. Автор обучающего курса для руководителей «Технология управления отделом продаж». Предприниматель, бизнес-консультант. Провизор, Кандидат Экономических Наук, магистр делового администрирования «MBA Стратегия». Эксперт центра молодежного предпринимательства ВШЭ</p>	10.00 11.30	<p><b>Тонкости продаж от практика</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Как перестать играть в ценовую войну и увеличить прибыль?</li> <li>-На какой главный вопрос в голове клиента у вас должен быть ответ?</li> <li>-Какие три ошибки менеджеров ОП уменьшают ваши продажи?</li> <li>-Можно ли дать «скидку без скидки»?</li> <li>-Что такое правильное управление портфелем клиентов?</li> </ul> <p><b>Сергей Озеров</b> г. Москва</p> <p>Бизнес-эксперт, практик с 20летним опытом управления продажами в крупнейших международных корпорациях: Philip Morris, Unilever, Citibank. Эксперт, которому доверяют обучение своих сотрудников Центробанк, Сбербанк, Газпромбанк, Райффайзенбанк, Мегафон, Pfizer, KPMG и другие. Предприниматель, генеральный директор консалтинговой компании Practical Training School</p>	10.00 11.30	<p><b>Получать от работы кайф - чего не хватает продавцам для полного счастья?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Как полюбить каждого клиента? (треугольник взаимопонимания)</li> <li>-Продавать или помогать купить? (Вдохнуть не выгодно)</li> <li>-Для скорой помощи нужен верный диагноз — как его поставить? (Боли покупателей — какие нужно узнавать)</li> <li>-Икигай в продажах — как достичь?</li> </ul> <p><b>Анна Панас</b> г. Ростов-на-Дону</p> <p>Исполнительный директор MarketPlace Expert. Член экспертного Совета по развитию бизнеса по каналам электронной торговли АО "РЭЦ". Прошла путь в продажах от менеджера до со-владельца бизнеса. Эксперт-практик в телемаркетинге</p>
11.45 13.00	<p><b>Как внедрять новые методы продаж без сопротивления сотрудников. Управление изменениями в реальных кейсах</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-«Готовим плацдарм». Что сделать для профилактики сопротивлений при внедрении CRM, воронки, сценариев продаж и новых зарплат</li> <li>-«Настоящих буйных мало, вот и нету вояков». Как руководителю ставить планы изменений, информировать и вовлечь коллектив и действовать в процессе, чтобы проект не развалился</li> <li>-Как выбрать неформальных лидеров для воздействия на коллектив</li> <li>-Управление слухами и коммуникациями. Как использовать негативные слухи в интересах проекта изменений</li> <li>-Вербовка. Как «продать» неформальному лидеру идею участия в проекте</li> <li>-Как «зафиксировать» результаты проекта, сделав новые методы частью корпоративной культуры</li> </ul> <p><b>Алексей Урванцев</b> г. Москва</p> <p>"Речевой акселератор", эксперт по деловой риторике в HR, продажах и переговорах. Лауреат Деловой Премии «Капитаны российского бизнеса» 2019 в номинации «Лучший бизнес-тренер»</p>	11.45 13.00	<p><b>Эмоциональный интеллект в переговорах</b></p> <p><b>Мария Лукьянова</b> г. Москва</p> <p>Эксперт по обучению и развитию отдела продаж. Прошла путь от продавца-консультанта до руководителя отдела обучения и развития персонала, в компании с годовым оборотом 13 млрд. рублей. 15 лет в сфере продаж.</p>	ОНЛАЙН 11.45 13.00	<p><b>Не скрипты, а СМЫСЛЫ. Как сделать из скрипточиталок-продавцов людей, чтобы продавать больше и приятнее</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-График управления вовлеченностью клиента при разговоре</li> <li>-Как определить ключевые смыслы в каждом движении по графику вовлеченности</li> <li>-Как перевести скрипты в СМЫСЛЫ и научить продавцов говорить по человечески, а не читать тексты</li> <li>-Практические упражнения с участниками форума</li> </ul> <p><b>Андрей Куршубадзе</b> г. Москва</p> <p>Предприниматель, консультант и бизнес-тренер по быстрому росту продаж. Вице-президент по продажам IT-компании Globus. Директор по продажам логистической компании. Президент международной ассоциации профессионалов продаж, член ассоциации спикеров СНГ под управлением Р. Гандапаса, тренер по продажам «школа окна» Rehaу. 19 лет успешного опыта в продажах. Мотивационный спикер. Дважды бизнес-тренер года</p>
13.00 14.00	ПЕРЕРЫВ	13.00 14.00	ПЕРЕРЫВ	13.00 14.00	ПЕРЕРЫВ
14.00 16.00	<p><b>Как построить безупречный отдел продаж</b></p> <p><b>Александр Ерохин</b> г. Москва</p> <p>Бизнес-эксперт, предприниматель. Входит в список лучших бизнес-тренеров России. Управляющий партнер компании Salecraft</p>	14.00 16.00	<p><b>30 способов убеждения клиентов на результат. Тренды и выжимки 2020-2021 года</b></p> <p><b>Антон Берсерк</b> г. Санкт-Петербург</p> <p>Автор курса и материалов по продажам. Автор серии "АкулаПРОДАЖ" и "Алгоритм Продаж", бизнес-технократ, консультант, спикер, бизнес-тренер</p>	14.00 16.00	<p><b>Как обрабатывать входящие заявки с сайта</b></p> <p><b>Мария Лукьянова</b> г. Москва</p> <p>Эксперт по обучению и развитию отдела продаж. Прошла путь от продавца-консультанта до руководителя отдела обучения и развития персонала, в компании с годовым оборотом 13 млрд. рублей. 15 лет в сфере продаж</p>
16.15 18.00	<p><b>Как научить продавцов импровизировать по делу. Методы риторики для повышения эффективности переговоров и презентаций</b></p> <p><b>Алексей Урванцев</b> г. Москва</p> <p>"Речевой акселератор", эксперт по деловой риторике в HR, продажах и переговорах. Лауреат Деловой Премии «Капитаны российского бизнеса» 2019 в номинации «Лучший бизнес-тренер»</p>	ОНЛАЙН 16.15 18.00	<p><b>Менеджмент, ориентированный на Клиента</b></p> <p><b>Илья Балахнин</b> г. Москва</p> <p>Руководитель и управляющий партнер Paper Planes Consulting Agency. В практике Агентства более 400 успешных проектов, сотни довольных клиентов, включая «М. Видео», BOSCH, Mars и LG. Спикер и эксперт на профессиональных мероприятиях и конференциях</p>	16.15 18.00	<p><b>STORYФИКАЦИЯ БИЗНЕСА И ЛИЧНОГО БРЕНДА. Как с помощью историй продавать, управлять, обучать, вдохновлять и... зарабатывать</b></p> <p><b>Евгений Винников</b> г. Ростов-на-Дону</p> <p>Ведущий эксперт России по сторификации бизнеса и личного бренда. Покажет более 10 практических примеров, как превратить сухую бизнес-информацию в увлекательное и влиятельное художественное повествование для решения своих бизнес-задач: от продаж, рекламы и презентаций до мотивации, управления и обучения сотрудников. Поделится секретами и магией бизнес-историй и технологиями их производства</p>

28 мая (пятница)						
Зал «Гамма», 3-й этаж VIP-зал для управленцев		Зал "Beta", 3-й этаж		Зал "Дельта", 3-й этаж		
10.00 11.30	<p><b>Манипуляция согласием в переговорах</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Природа согласия и квадрант управленческого выбора</li> <li>-Разумный и эмоциональный выбор</li> <li>-Инструменты манипуляции: скрытые и открытые</li> <li>-Как понять, что ваша манипуляция сработала — петля обратной связи</li> <li>-Как повысить вероятность успешной манипуляции</li> <li>-Искаженная переговорная этика</li> <li>-Подкупающая душевная манипуляция</li> </ul> <p><b>Андрей Ващенко</b> г. Москва</p> <p>Эксперт по результативности начальников. Руководитель с 20-летним стажем. Преподаватель в лучших Вузах Москвы. Автор 10 книг</p>	10.00 11.30	<p><b>Хватит мне звонить. Продажи в мессенджерах</b></p> <p><b>Алексей Пашин</b> г. Москва</p> <p>Бизнес-тренер Академии переговоров Игоря Рызова, автор ивещуцийтренингов, участник международных проектов и конференций. Организатор тренингов, курсов, деловых игр для Департамента науки, промышленной политики г. Москвы в лице ГБУ «МБМ». Соавтор книги «Хватит мне звонить. Правила успешных переговоров в мессенджерах и социальных сетях»</p>	10.00 11.30	<p><b>Техники НЛП в продажах</b></p> <p><b>Наталья Кознова</b> г. Ростов-на-Дону</p> <p>Предприниматель, бизнес-наставник, международный тренер НЛП</p>	
11.45 13.00	<p><b>Как найти, привлечь и нанять сильного менеджера по продажам</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- рычаг владельца для масштабирования</li> <li>- чем привлечь внимание целевого соискателя</li> <li>- как отсеять из массы кандидатов самых адекватных и мотивированных</li> <li>- на что обратить внимание при подборе менеджеров</li> </ul> <p><b>Михаил Чернявский</b> Г. Ростов-на-Дону</p> <p>Тренер, организатор сообщества предпринимателей в Ростове</p> <p>2017-2020 соучредитель INVO Group (внедрение Битрикс24). С 0 выросли до команды 35 человек в штате</p> <p>Каждые 2 недели на стажировку выходили новые менеджеры, технические сотрудники.</p> <p>За 3 года взрастили 5 рук-лей среднего звена и 3 топ менеджера</p>	11.45 13.00	<p><b>Трансформация продаж в VUCA-мире</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Как меняться клиенты и их запросы в VUCA-мире</li> <li>- Как быстро наращивать продажи в текущей ситуации</li> <li>- Каким повысить конкурентоспособность за счет цифровизации продаж</li> <li>- Новые инструменты для отдела продаж</li> </ul> <p><b>Максим Горбачев</b> г. Москва</p> <p>Тренер-консультант по b2b-продажам, член Клуба бизнес-тренеров. Входит в десятку лучших тренеров сферы продаж по рейтингам журнала «SALES BUSINESS/Продажи» и ТОП-20 тренеров по продажам интернет-портала SalesPortal.ru/ журнала «Treningo».</p> <p>20 лет в продажах и маркетинге</p>	11.45 13.00	<p><b>Автоматизация бизнеса. Как оптимизировать работу при помощи digital-инструментов?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Чат-боты</li> <li>Как и с помощью какого контента прогревать клиентов и доводить четко до покупки.</li> <li>-Телефония</li> <li>Самый распространенный инструмент для повышения лояльности клиента и контроля менеджеров по продажам. Как использовать этот инструмент в целях повышения клиентоориентированности.</li> <li>-CRM система</li> <li>Что можно и нужно автоматизировать в компании. Как конкурировать малому и среднему бизнесу в красном океане высокой конкуренции.</li> <li>-Аналитика</li> </ul> <p><b>Алексей Яновский</b> г. Ростов-на-Дону</p> <p>Основатель международной компании по построению отделов продаж DigitalSales</p>	
13.00 14.00	ПЕРЕРЫВ		ПЕРЕРЫВ		ПЕРЕРЫВ	
14.00 16.00	<p><b>Конфликтология для управленцев</b></p> <p>Биологическая природа конфликта — как мы терем управление и отдаемся бессознательным проявлениям.</p> <p>Маска как метод сохранения самоконтроля в конфликте. Виды масок в продажах. Свидетель, эксперт, авторитет. Урегулирование конфликта в три этапа.</p> <p>Конфликт как способ решения зависших вопросов.</p> <p><b>Андрей Ващенко</b> г. Москва</p> <p>Эксперт по результативности начальников. Руководитель с 20-летним стажем. Преподаватель в лучших Вузах Москвы. Автор 10 книг</p>	14.00 16.00	<p><b>Интерактивный семинар</b></p> <p><b>"Кто хочет стать миллионером в продажах?"</b></p> <p><b>Юрий Шабаров</b> г. Ростов-на-Дону</p> <p>Практик продаж. Делает живые звонки вашим клиентам на тренингах.</p> <p>Автор книг по продажам «Возражений.NET» и «12 убийц ваших продаж в переписках».</p> <p>Провёл 200+ корпоративных тренингов по продажам.</p> <p>Эксперт центров «Мой бизнес» и «Деловая среда» Сбербанка.</p> <p>Победитель конкурса лучших онлайн-курсов от банка «Центр Инвест»</p>	14.00 16.00	<p><b>Тактическая психология продаж</b></p> <p>—Всего за одну встречу вы узнаете, почему человек терпит неудачи в бизнесе, как сделать так, чтобы результат был полноценным и управляемым;</p> <p>-Получите простой чек-лист своей успешности, позволяющий спрогнозировать будущую прибыль с прицелом на 3 месяца вперед;</p> <p>-Проверьте на практике как это работает и заберите отличную мотивацию на развитие.</p> <p><b>БОНУС:</b> Всем присутствующим в подарок авторская книга «Клиентософия. Новая эра продаж» (электронная версия) + 1 БЕСПЛАТНАЯ онлайн-консультация, стоимостью 3 500 рублей.</p> <p><b>Максим Рубан</b> г. Ростов-на-Дону</p> <p>Управляющий партнер "Макромир-Ростов", директор тренинг-центра ИУБИП, консультант в Гештальт-подходе, организационный консультант, бизнес-тренер, автор книги "Клиентософия"</p>	
16.15 17.30	<p><b>Как "бодрить" отдел продаж: 10 мотиваций менеджеров по продажам</b></p> <p><b>Максим Горбачев</b> г. Москва</p> <p>Тренер-консультант по b2b-продажам, член Клуба бизнес-тренеров. Входит в десятку лучших тренеров сферы продаж по рейтингам журнала «SALES BUSINESS/Продажи» и ТОП-20 тренеров по продажам интернет-портала SalesPortal.ru/ журнала «Treningo».</p> <p>20 лет в продажах и маркетинге</p>	16.15 16.45	<p><b>Как CRM и KPI убивают продажи и как этого избежать</b></p> <p><b>Марина Прокопенко</b> г. Москва</p> <p>Руководитель агентства Vitamin S для бизнеса. Опыт построения отделов продаж, внедрения CRM и KPI для более чем 50 компаний. 4 года управляла сетью магазинов обуви с отделом продаж 25 человек. Выстроила систему продаж с 0, увеличив количество продаж почти в 5 раз!</p>	16.15 18.00	<p><b>Работа с возражениями</b></p> <p><b>Николай Вебер</b> Г. Ростов-на-Дону</p> <p>бизнес тренер, коуч</p> <p>25лет в автомобильном бизнесе России и Европы</p> <p>Опыт руководства дилерскими предприятиями.</p> <p>Опыт управления отделами предприятий:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-продаж новых автомобилей</li> <li>-продаж автомобилей с пробегом</li> <li>-финансовых услуг</li> </ul>	
		ОНЛАЙН 17.00 18.30	<p><b>Кризис бизнес-модели ритейла. Практикум по увеличению среднего чека и повышению индекса удовлетворенности клиентов в ритейле</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Специфика продаж в ритейле</li> <li>-Модель продаж</li> <li>-Разработка скриптов, привязка их к системе оценки тайным покупателем</li> <li>-Подготовка программа действий</li> <li>-Институт наставничества</li> <li>-История внедрения скриптов продаж на примере компании Леруа Мерлен для формирования высокого уровня сервисного обслуживания клиентов сети</li> </ul> <p><b>Елена Жданова</b> г. Москва</p> <p>Тренер-практик</p>			
<b>БОНУС</b>						

<b>19.00</b> зал "Орион"	<b>БИЗНЕС, Я И ЖИЗНЬ МОЯ</b> <b>БИЗНЕС-СПЕКТАКЛЬ № 1 В ЕВРОПЕ</b> Для устранения побочных эффектов кризиса в вашем бизнесе и жизни 8300 предпринимателей рекомендуют срочно употребить эту историю!				
--------------------------------	--	--	--	--	--