

**Программа форума "Акулы продаж"
28-30 октября 2020г.**

28 октября (среда)

**Зал «Гамма», 3-й этаж
VIP-зал для управленцев**

Зал "Аметист", сектор С

10.00
11.30

Как ставить планы, чтобы стимулировать продавцов на победу

- Ошибки в планировании, которые ведут к потерям в продажах
- Какое планирование стимулирует продавца больше продавать
- Как внедрить планирование от дохода
- Калькулятор заработной платы для продавца
- Кейсы

**Ольга Никифорова
г. Москва**

Эксперт-практик в построении системы продаж. Основатель Агентства экспертов по продажам SMART2ru. 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

09.00
11.30

Тонкости продаж от практика

- Как перестать играть в ценовую войну и увеличить прибыль?
- На какой главный вопрос в голове клиента у вас должен быть ответ?
- Какие три ошибки менеджеров ОП уменьшают ваши продажи?
- Можно ли дать «скидку без скидки»?
- Что такое правильное управление портфелем клиентов?

**Сергей Озеров
г. Москва**

Бизнес эксперт, практик с 20-ти летним 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 многие другие
Предприниматель, Генеральный директор консалтинговой компании "Practical Training School"

11.45
13.00

Как внедрять новые методы продаж без сопротивления сотрудников. Управление изменениями в реальных кейсах

- «Готовим плацдарм». Что сделать для профилактики сопротивлений при внедрении CRM, воронки, сценариев продаж и новых зарплат
- «Настоящих буйных мало, вот и нету вожак». Как руководителю ставить планы изменений, информировать и вовлекать коллектив и действовать в процессе, чтобы проект не развалился
- По каким критериям выбрать неформальных лидеров для воздействия на коллектив
- Управление слухами и коммуникациями. Как использовать негативные слухи в интересах проекта изменений
- Вербовка. Как «продать» неформальному лидеру идею участия в проекте
- Как «зафиксировать» результаты проекта, сделав новые методы частью корпоративной культуры

**Алексей Урванцев
г. Москва**

Эксперт по деловой риторике в управлении персоналом, переговорах и продажах. Лауреат Деловой Премии «Капитаны российского бизнеса» 2019 в номинации «Лучший бизнес-тренер». Входит в ТОП-20 лучших российских тренеров:
- по продажам (рейтинг SalesPortal.ru);
- по ораторскому искусству (рейтинг HUBSpeakers.ru).
Ведущий передачи об умных продажах «Без скидок» на MediaMetrics.tv.

11.45
13.00

Управление лояльностью клиентов: путь от сервиса до эмоциональной привязанности

- Актуальные тенденции в работе с потребителями для разных рынков (FMCG, B2B, B2C, e-commerce, HORECA и др.)
- Основные категории клиентских программ, что такое лояльность, какая она бывает, какие KPI применяем при расчетах эффективности
- Источники потери прибыли, неэффективные и устаревшие приемы (скидки, хронические акции, холодные звонки и т.п.)
- Жизненный цикл клиента
- План исследования клиентов, принципы сегментации сервисного предложения
- инструмент customer journey mapping и его возможности для увеличения прибыли
- Пошаговая схема разработки программы управления лояльностью
- 9 примеров решений из российской практики
- Кейсы участников мастер-класса

**Анна Бочарова
г. Москва**

Федеральный бизнес-тренер, консультант по организационному развитию.
Практический опыт в бизнесе с 2000 года. Автор книг, спикер общероссийских конференций и федеральных программ

13.00
14.00

ПЕРЕРЫВ

13.00
14.00

ПЕРЕРЫВ

14.00
15.45

Как построить безупречный отдел продаж

**Александр Ерохин
г. Москва**

Бизнес-эксперт, предприниматель. Входит с список лучших бизнес-тренеров России. Управляющий партнер компании Salecraft Москва

14.00
15.45

Психология клиентов и триггерная карта касаний

**Максим Белоусов
г. Москва**

Тот самый маркетолог, который собрал Олимпийский на Тони Роббинса

16.00
18.00

Манипуляция согласием в переговорах

- Природа согласия и квадрант управленческого выбора
- Разумный и эмоциональный выбор
- Инструменты манипуляции: скрытые и открытые
- Как понять, что ваша манипуляция сработала — петля обратной связи
- Как повысить вероятность успешной манипуляции
- Искаженная переговорная этика
- Подкупающая душевная манипуляция

**Андрей Ващенко
г. Москва**

Эксперт по результативности начальников. Руководитель с 20-летним стажем. Преподаватель в лучших Вузах Москвы. Автор 10 книг

16.00
18.00

Как научить продавцов импровизировать по делу. Методы риторики для повышения эффективности переговоров и презентаций

**Алексей Урванцев
г. Москва**

Эксперт по деловой риторике в управлении персоналом, переговорах и продажах. Лауреат Деловой Премии «Капитаны российского бизнеса» 2019 в номинации «Лучший бизнес-тренер». Входит в ТОП-20 лучших российских тренеров:
- по продажам (рейтинг SalesPortal.ru);
- по ораторскому искусству (рейтинг HUBSpeakers.ru).
Ведущий передачи об умных продажах «Без скидок» на MediaMetrics.tv.

29 октября (четверг)			
Зал «Гамма», 3-й этаж VIP-зал для управленцев		Зал "Аметист", сектор С	
10.00 11.30	СПИКЕР ЗАСЕКРЕЧЕН	09.30 11.30	30 способов убеждения клиентов на результат. Тренды и выжимки 2019-2020 годов Антон Берсерк г. Санкт-Петербург Автор курса и материалов по продажам. Автор серии "АкулаПРОдаж" и "Алгоритм Продаж", бизнес-технократ, консультант, спикер, бизнес-тренер
11.45 13.00	Как "бодрить" отдел продаж: 10 мотиваций менеджеров по продажам Максим Горбачев г. Москва 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». 20 лет в продажах и маркетинге	11.45 13.00	Техника уверенной речи для жизни и бизнеса Эд Раткевич г. Ростов-на-Дону Тренер по технике речи и ораторскому мастерству, диктор
13.00 14.00	ПЕРЕРЫВ	13.00 14.00	ПЕРЕРЫВ
14.00 16.00	Как строить систему внутреннего обучения продавцов. Тренды 2020 года Антон Берсерк г. Санкт-Петербург Автор курса и материалов по продажам. Автор серии "АкулаПРОдаж" и "Алгоритм Продаж", бизнес-технократ, консультант, спикер, бизнес-тренер	14.00 16.00	Получать от работы кайф - чего не хватает продавцам для полного счастья? -Как полюбить каждого клиента? (треугольник взаимопонимания) -Продавать или помогать купить? (Вдохивать не выгодно) -Для скорой помощи нужен верный диагноз — как его поставить? (Боли покупателей — какие нужно узнавать) -Икигай в продажах — как достичь? Анна Панас г. Ростов-на-Дону Исполнительный директор MarketPlace Expert. Член экспертного Совета по развитию бизнеса по каналам электронной торговли АО "РЭЦ". Путь в продажах от менеджера до со-владельца бизнеса. Эксперт-практик в телемаркетинге
16.15 18.00	Как эффективно обучать команду продаж в b2b? -Как выстроить эффективную систему обучения своими силами и без затрат? -Особенности ввода в строй новичков -Джентльменский набор инструментов для эффективного вывода нового сотрудника на результативную работу -Можно ли обучить сотрудника за 3 дня? -Скрипты и речевые модули. Когда эффективны и как правильно использовать? -«Опытного учить — только портить!» Как учить опытных сотрудников? -Внешнее обучение, внутреннее обучение. Что эффективнее? -Типовые ошибки в обучении продавцов Дмитрий Скуратович г. Минск Директор и ведущий эксперт консалтинговой компании "Staff.By". 19 лет опыта продаж, построено 40+ отделов продаж. Специалист в продажах и переговорах в b2b. Сертифицированный коуч ICU, член "Гильдии маркетологов Беларуси", эксперт республиканских инвестиционных мероприятий "Инвест уикенд" и "Стартап уикенд"	16.15 18.00	Автоматизация бизнеса. Как оптимизировать работу при помощи digital-инструментов? -Чат-боты Как и с помощью какого контента прогревать клиентов и доводить четко до покупки. -Телефония Самый распространенный инструмент для повышения лояльности клиента и контроля менеджеров по продажам. Как использовать этот инструмент в целях повышения клиентоориентированности. -CRM система Что можно и нужно автоматизировать в компании. Как конкурировать малому и среднему бизнесу в красном океане высокой конкуренции. -Аналитика Алексей Яновский г. Ростов-на-Дону Основатель международной компании по построению отделов продаж "DigitalSales"

30 октября (пятница)			
Зал «Гамма», 3-й этаж VIP-зал для управленцев		Зал "Аметист", сектор С	
10.00 13.00	<p>Не скрипты, а СМЫСЛЫ. Как сделать из скрипточиталок-продавцов людей, чтобы продавать больше и приятнее</p> <ul style="list-style-type: none"> -График управления вовлеченностью клиента при разговоре -Как определить ключевые смыслы в каждом движении по графику вовлеченности -Как перевести скрипты в СМЫСЛЫ и научить продавцов говорить по человечески, а не читать тексты -Практические упражнения с участниками форума <p>Андрей Куршубадзе г. Москва</p> <p>Мотивационный спикер. Эксперт по внедрению изменений в системы продаж для роста объема и доходности каждой сделки. Бизнес-тренер по высокодоходным продажам. Вице-президент по продажам «Globus».</p> <p>18 лет успешного опыта в продажах. Бизнес-тренер года 2015 — 2016. Финалист всероссийского конкурса бизнес-тренеров и коучей «THE BEST in T&D 2016»</p>	09.30 11.45	<p>Менеджмент, ориентированный на Клиента</p> <p>Илья Балахин 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>
		12.00 13.00	<p>Тактическая психология продаж</p> <ul style="list-style-type: none"> -Всего за одну встречу вы узнаете, почему человек терпит неудачи в бизнесе, как сделать так, чтобы результат был полноценным и управляемым; -Получите простой чек-лист своей успешности, позволяющий спрогнозировать будущую прибыль с прицелом на 3 месяца в перед; -Проверите на практике как это работает, и заберете отличную мотивацию на развитие; БОНУС: Всем присутствующим в подарок авторская книга «Клиентософия. Новая эра продаж» (электронная версия) + 1 БЕСПЛАТНАЯ онлайн-консультация, стоимостью 3 500 рублей. <p>Максим Рубан г. Ростов-на-Дону</p>
13.00 14.00	ПЕРЕРЫВ	13.00 14.00	ПЕРЕРЫВ
14.00 16.00	<p>Системная работа команды - результаты без стресса. Как делегировать проекты и получать результаты в срок?</p> <ul style="list-style-type: none"> -Как создать простую и управляемую структуру в компании, чтобы контролировать результат в любой момент? -Как организовать системную и регламентированную работу сотрудников? -Что делать, если поручения тонут в текучке, а сотрудники срывают сроки и отрывают руководителя от дел в течение дня? -Как управлять командой сотрудников в условиях хаоса, если планы меняются каждую неделю? -Как получить уверенность в результатах сотрудников, если нет уверенности в их квалификации? <p>Илья Алябушев г. Москва</p> <p>Профессиональный интерим-менеджер - приглашаемый управленец для внедрения изменений в крупном и среднем бизнесе. Федеральный эксперт по организации системной работы в управленческих командах. Эксперт НИУ ВШЭ СПб, основатель компании «Практика Системного Бизнеса»</p>	14.00 16.00	<p>Кризис бизнес-модели ритейла. Практикум по увеличению среднего чека и повышению индекса удовлетворенности клиентов в ритейле</p> <ul style="list-style-type: none"> -Специфика продаж в ритейле -Модель продаж -Разработка скриптов, привязка их к системе оценки тайным покупателем -Пошаговая программа действий -Институт наставничества -История внедрения скриптов продаж на примере компании Леруа Мерлен, для формирования высокого уровня сервисного обслуживания клиентов сети <p>Елена Жданова г. Москва</p> <p>Тренер-практик</p>