

28 октября (среда)

Зал «Гамма», 3-й этаж VIP-зал для управленцев		Зал "Аметист", сектор С	
10.00 11.30	<p>Как ставить планы, чтобы стимулировать продавцов на победу</p> <ul style="list-style-type: none"> -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 <p>Ольга Никифорова г. Москва</p> <p>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</p>	09.00 11.30	<p>Тонкости продаж от практика</p> <ul style="list-style-type: none"> -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? <p>Сергей Озеров г. Москва</p> <p>Бизнес эксперт, практик с 20-ти летним опытом управления продажами в крупнейших международных корпорациях: Philip Morris, Unilever, Citibank</p> <p>Эксперт, которому доверяют обучение своих сотрудников Центробанк, Сбербанк, Газпромбанк, Райффайзенбанк. Мегафон, Pfizer, KPMG и многие другие</p> <p>Предприниматель, Генеральный директор консалтинговой компании "Practical Training School"</p>
11.45 13.00	<p>Как внедрять новые методы продаж без сопротивления сотрудников. Управление изменениями в реальных кейсах</p> <ul style="list-style-type: none"> -«Готовим плацдарм». Что сделать для профилактики сопротивлений при внедрении CRM, воронки, сценариев продаж и новых зарплат -«Настоящих буйных мало, вот и нету вожаков». 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 <p>Алексей Урванцев г. Москва</p> <p>Эксперт по деловой риторике в управлении персоналом, переговорах и продажах.</p>	11.45 13.00	<p>Управление лояльностью клиентов: путь от сервиса до эмоциональной привязанности</p> <ul style="list-style-type: none"> -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 <p>Анна Бочарова г. Москва</p> <p>Федеральный бизнес-тренер, консультант по организационному развитию. Практический опыт в бизнесе с 2000 года. Автор книг, спикер общероссийских конференций и федеральных программ</p>

	<p>Лауреат Деловой Премии «Капитаны российского бизнеса» 2019 в номинации «Лучший бизнес-тренер». Входит в ТОП-20 лучших российских тренеров:</p> <ul style="list-style-type: none"> - по продажам (рейтинг SalesPortal.ru); - по ораторскому искусству (рейтинг HUBSpeakers.ru). <p>Ведущий передачи об умных продажах «Без скидок» на MediaMetrics.tv.</p>		
13.00 14.00	ПЕРЕРЫВ	13.00 14.00	ПЕРЕРЫВ
14.00 15.45	<p>Как построить безупречный отдел продаж</p> <p style="text-align: center;">Александр Ерохин г. Москва</p> <p>Бизнес-эксперт, предприниматель. Входит с список лучших бизнес-тренеров России. Управляющий партнер компании Salecraft Москва</p>	14.00 15.45	<p>Как на этапе роста продаж не совершить юридических ошибок?</p> <p>Инструменты для работы с дебиторской задолженностью</p> <p style="text-align: center;">Бато Дабаев г. Москва</p> <p>Руководитель юридической компании «ДАБАЕВ и ПАРТНЕРЫ центр защиты бизнеса», федеральный эксперт-юрист ОПОРА РОССИИ, член экспертной комиссии Госдумы России, Эксперт проекта «Сверх Экспертиза» от Сбербанка, спикер по правовым вопросам: АО Деловая Среда, ГБУ МБ Москвы, РЭУ им. Плеханова Г.В., Moscow Legal Hackers</p>
16.00 18.00	<p>Манипуляция согласием в переговорах</p> <ul style="list-style-type: none"> -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 <p style="text-align: center;">Андрей Ващенко г. Москва</p> <p>Эксперт по результативности начальников. Руководитель с 20-летним стажем. Преподаватель в лучших Вузах Москвы. Автор 10 книг</p>	16.00 18.00	<p>Как научить продавцов импровизировать по делу. Методы риторики для повышения эффективности переговоров и презентаций</p> <p style="text-align: center;">Алексей Урванцев г. Москва</p> <p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> - по продажам (рейтинг SalesPortal.ru); - по ораторскому искусству (рейтинг HUBSpeakers.ru). <p>Ведущий передачи об умных продажах «Без скидок» на MediaMetrics.tv.</p>
29 октября (четверг)			
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 скрипчоталок-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, 	09.30 11.30	СПИКЕР ЗАСЕКРЕЧЕН

	<p>а не читать тексты</p> <p>-Практические упражнения с участниками форума</p> <p>Андрей Куршубадзе г. Москва</p> <p>Мотивационный спикер. Эксперт по внедрению изменений в системы продаж для роста объема и доходности каждой сделки.</p> <p>Бизнес-тренер по высокодоходным продажам. Вице -президент по продажам «Globus».</p> <p>18 лет успешного опыта в продажах. Бизнес-тренер года 2015 — 2016.</p> <p>Финалист всероссийского конкурса бизнес-тренеров и коучей «THE BEST in T&D 2016»</p>	11.45 13.00	<p>Техника уверенной речи для жизни и бизнеса</p> <p>Эд Раткевич г. Ростов-на-Дону</p> <p>Тренер по технике речи и ораторскому мастерству, диктор</p>
13.00 14.00	ПЕРЕРЫВ	13.00 14.00	ПЕРЕРЫВ
14.00 16.00	СПИКЕР ЗАСЕКРЕЧЕН	14.00 16.00	<p>Получать от работы кайф - чего не хватает продавцам для полного счастья?</p> <p>-Как полюбить каждого клиента? (треугольник взаимопонимания)</p> <p>-Продавать или помогать купить? (Втюхивать не выгодно)</p> <p>-Для скорой помощи нужен верный диагноз — как его поставить? (Боли покупателей — какие нужно узнавать)</p> <p>-Икигай в продажах — как достичь?</p> <p>Анна Панас г. Ростов-на-Дону</p> <p>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</p>
16.15 18.00	<p>Как эффективно обучать команду продаж в b2b?</p> <p>-Как выстроить эффективную систему обучения своими силами и без затрат?</p> <p>-Особенности ввода в строй новичков</p> <p>-Джентльменский набор инструментов для эффективного вывода нового сотрудника на результативную работу</p> <p>-Можно ли обучить сотрудника за 3 дня?</p> <p>-Скрипты и речевые модули. Когда эффективны и как правильно использовать?</p> <p>-«Опытного учить – только портить!» Как учить опытных сотрудников?</p> <p>-Внешнее обучение, внутреннее обучение. Что эффективнее?</p> <p>-Типовые ошибки в обучении продавцов</p> <p>Дмитрий Скуратович г. Минск</p> <p>Директор и ведущий эксперт консалтинговой компании "Staff.By".</p>	16.15 18.00	<p>Автоматизация бизнеса. Как оптимизировать работу при помощи digital-инструментов?</p> <p>-Чат-боты</p> <p>Как и с помощью какого контента прогревать клиентов и доводить четко до покупки.</p> <p>-Телефония</p> <p>Самый распространенный инструмент для повышения лояльности клиента и контроля менеджеров по продажам. Как использовать этот инструмент в целях повышения клиентоориентированности.</p> <p>-CRM система</p> <p>Что можно и нужно автоматизировать в компании. Как конкурировать малому и среднему бизнеса в красном океане высокой конкуренции.</p> <p>-Аналитика</p> <p>Алексей Яновский г. Ростов-на-Дону</p> <p>Основатель международной компании по построению отделов продаж "DigitalSales"</p>

	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"		
30 октября (пятница)			
Зал «Гамма», 3-й этаж VIP-зал для управленцев		Зал "Аметист", сектор С	
10.00 11.45	<p>Как создать прибыльный отдел продаж. План действий для руководителя</p> <p>Татьяна Винокурова г. Санкт-Петербург эксперт по построению отдела продаж, сертифицированный спикер, владелец консалтинговой компании «Pro бизнес»</p>	09.30 11.45	<p>Менеджмент, ориентированный на Клиента</p> <p>Илья Балахнин г. Москва 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>
11.45 13.00	<p>Как «бодрить» отдел продаж: 10 мотиваций менеджеров по продажам</p> <p>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 «Тренинг». 20 лет в продажах и маркетинге</p>	12.00 13.00	<p>Тактическая психология продаж -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> <p>Максим Рубан г. Ростов-на-Дону Бизнес-тренер по продажам, инфо-партнер компании http://smartagent.ru/. Бизнес-ментор, преподаватель курса «Менеджмент операций с недвижимостью» ЮриУ РАНХиГС в Ростове-на-Дону Бизнес-психолог. Автор психологического развивающего тренинга «ЛИДер продаж»; Автор книги «КЛИЕНТОСОФИЯ. Новая эра продаж»;</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? -Как создать простую и управляемую структуру в компании, чтобы</p>	14.00 16.00	СПИКЕР ЗАСЕКРЕЧЕН

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?

Илья Алябушев
г. Москва

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»