

16-17 мая

форум

**АКУЛЫ  
ПРОДАЖ**



**ПРОГРАММА**

# 16 мая (четверг)

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



**«Постановка задач в подборе персонала. Как найти идеального менеджера по продажам»**

**Виктория Чердакова**

*г. Ростов-на-Дону*

Учредитель и генеральный директор агентства «Ваш Статус». Автор 9 книг. Ученица Михаила Литвака.

**Тезисы:**

1. Портрет «готового» специалиста. В кого вкладывать деньги?
2. Отличие «готового специалиста» от «полуфабриката».
3. Профиль (портрет) вакансии с учетом вашей задачи.

10.00 - 11.30

**Зал «Дельта», 3-й этаж**



**«Обработка входящих звонков: как не потерять клиентов и деньги, вложенные в продвижение»**

**Дмитрий Ткаченко**

*г. Москва*

Тренер по продажам. Автор бестселлеров «Работа с возражениями», «Скрипты продаж», «Работа с дебиторской задолженностью». Трижды в ТОП-рейтингах лучших тренеров РФ по продажам.

**Тезисы:**

1. Как вылетают в трубу деньги на рекламу и продвижение при корявой обработке звонков.
2. Шоу «Звонок со сцены» в компанию участника конференции.
3. Пример увеличения продаж в 2,6 раза без увеличения рекламного бюджета.
4. 8 ошибок обработки входящего звонка.
5. «Волшебный» бланк - чек-лист для оценки качества разговоров.

**Зал «Вега», 3-й этаж**



**«100пудовая уверенность в продажах»**

**Максим Рубан**

*г. Ростов-на-Дону*

Заместитель генерального директора АН «Лендлорд». Писатель. Бизнес-психолог

**Тезисы:**

1. Как доказать новым клиентам, что нам можно доверять?
2. Как торговать на конкурентном рынке, при 1000х предложений с более привлекательными условиями?
3. Что делать, чтобы удержать действующих клиентов и продавать им больше?
4. Как сформировать «100пудовую» уверенность в себе, чтобы продавать на любом рынке?
5. Как перезагрузить свою личность, чтобы обрести способности топового продавца?

11.45 - 13.00



**«Убеждения эффективных коммуникаторов или что в голове у успешных продавцов?»**

**Наталья Кознова**

*г. Ростов-на-Дону*

Предприниматель с 15-летним стажем. Коуч владельцев бизнеса. Тренер авторских программ по повышению осознанности. Наставник в федеральном проекте «Бизнес-класс» (Google и Сбербанк). НЛП-тренер.

**Тезисы:**

1. Как убеждения влияют на результат.
2. Продуктивные стратегии и качества людей высоких достижений.
3. 6 секретов высокой продуктивности.

12.15 - 13.00



**«Как продавать дорого: 3 техники убеждения клиентов»**

**Константин Лисицын**

*г. Ростов-на-Дону*

Бизнес-тренер и консультант. Практик продаж с 10летним опытом. Тренер по публичным выступлениям и подготовке спикеров.

**Тезисы:**

1. Топ-3 ошибок продавцов-консультантов.
2. Как рассказывать людям о том, чего им не хватает.
3. Техники аргументации.
4. 3 стратегии убеждения.



**«Не давайте скидок! Как противостоять ценовому давлению клиентов.»**

**«Инструменты повышения конверсии в продажах»**

**Владимир Хмелев**

*г. Нижний Новгород*

Бизнес-тренер-практик.

Консультант по маркетингу и продажам. Рекрутер по подбору всех сотрудников отделов продаж.

**Тезисы:**

1. Что делать с теми, кто «отвалился» в процессе продажи?
2. Какими инструментами должен быть оснащен продавец, чтобы «воронка продаж» превращалась в «трубу»?
3. Парадоксальные подходы к продажам без скидок. Предотвращение возражений вместо борьбы с ними.
4. Разбор реальных кейсов компаний.

**Панельная дискуссия  
«Тренды в продажах»**

14.00 - 16.00



**«Работа над ошибками в отделе продаж: как провести аудит системы продаж вашей компании своими силами»**

**Тимур Асланов**  
г. Москва

Главный редактор журнала «Управление сбытом». Основатель издательского дома «Имидж-Медиа». 25 лет опыта работы в продажах: личные продажи, построение и управление отделами продаж в различных отраслях. Бизнес-тренер, автор и ведущий семинаров по продажам и управлению продажами. Автор книг по продажам.

Член Гильдии Маркетологов. Читает лекции по продажам и маркетингу на программах MBA в различных вузах. Организатор, модератор и спикер ведущих российских конференций.

**Тезисы:**

1. Как найти слабые места в системе продаж.
2. Чек-лист начальника отдела продаж для интенсификации работы отдела.
3. Как построить контроль системы продаж и минимизировать человеческий фактор.
4. Технология найма эффективных продавцов.
5. Вопросы для собеседования с менеджерами по продажам.
6. Система мотивации в отделе продаж.

16.15 - 18.00



**«СверхРезультат в продажах. Step-by-step»**

**Антон Берсерк**  
г. Санкт-Петербург

Автор курса и материалов по продажам. Автор серии «АкулаПРОдаж» и «Алгоритм Продаж». Бизнес-технократ. Консультант. Спикер. Бизнес-тренер.

**Тезисы:**

1. 3 главных «ННН» в жизни современного клиента.
2. Ключ 1. Психотипы современного клиента «в офисе» и «в жизни» + способы усиления продаж по каждому типу. Как определить, как убеждать.
3. Ключ 2. Эмоциональные продажи.
4. Ключ 3. Воронка продаж. От эмоционалов к статистам.
5. Правила циклического разогрева клиента.



**«Профайлинг в продажах»**

**Александр Копытько**  
г. Краснодар

Эксперт в области профайлинга и безинструментальной детекции лжи.



**«Большие продажи без компромиссов и оправданий. Система эффективных продаж по телефону и на встречах»**

**Сергей Семенов**  
г. Москва

Бизнес-тренер. Спикер-мотиватор. Генеральный директор компании «Эксперт-Маркетинг». Практик с 18-ти летним успешным опытом работы в продажах и переговорах. Автор книги-бестселлера: «Большие продажи без компромиссов и оправданий».

**Тезисы:**

1. Как обойти все отговорки и возражения в отделе продаж?
2. Идеальная система управления продавцами.
3. Как наши клиенты, использующие продажи по телефону, получают рост минимум в 40% даже в кризис.
4. Как построить работу в отделе продаж, чтобы в ближайшее время получить рост продаж более 40% без дополнительных затрат.
5. Разбор реальных кейсов компаний



**«Львы продаж и переговоров»**

**Денис Сазонов**  
г. Краснодар

Бизнес-тренер. Предприниматель. Соучредитель юридической компании «Правовая Победа». Эксперт по подбору персонала и обучению в компаниях. Автор проекта ораторских поединков «Спикер-шоу».

# 17 мая (пятница)

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

Зал «Дельта», 3-й этаж

Зал «Вега», 3-й этаж

10.00 - 11.45



**«Как договориться, когда уже все плохо»**

**Александр Петров**  
г. Санкт-Петербург

Соучредитель компании torestate.ru. Ведет авторскую передачу на mediametrics PRO переговоры. Автор книги «Практическая физиогномика. Книга-тренажёр».

**Тезисы:**

1. Разбор конкретных случаев и примеров.
2. Техники и скрипты, которые помогут как начинающим, так и опытным переговорщикам.
3. 8 рабочих переговорных инструментов, которые помогут вам в самых сложных случаях.

10.00 11.55



**«Сдаться, чтобы победить. Практикум по решению конфликтов» (метод психологического айкидо М.Е. Литвака)**

**Виктория Чердакова**  
г. Ростов-на-Дону

Учредитель и генеральный директор агентства «Ваш Статус». Автор 9 книг. Ученица Михаила Литвака.

**Тезисы:**

1. Потребность в общении. Общение с самим собой.
2. Общение с партнером.
3. Практика применения амортизации в общении.
4. Новый взгляд на ваши конфликты.
5. Метод психологического айкидо, спомощью которого вы сможете побеждать уступая.

11.45 - 12.30



**«Босс продаж. Экспертные продажи для руководителей»**

**Дмитрий Норка**  
г. Москва

Президент «Национальной ассоциации профессионалов продаж», входит в TOP-10 лучших бизнес-тренеров России.

**Тезисы:**

1. Тренинг презентует новую технику продаж, раскрывает новые, работоспособные и прогрессивные системы, которые позволят руководителям оперативно внедрить систему экспертных продаж.



**«Переговорная-дедуктивная игра «Выжившие»**

**Александр Петров**  
г. Санкт-Петербург

Соучредитель компании torestate.ru. Ведет авторскую передачу на mediametrics PRO переговоры. Автор книги «Практическая физиогномика. Книга-тренажёр».

12.00 13.00



**«Продажи на доверии или почему клиенты должны Вам доверять?»**

**Елена Варданян**  
г. Ростов-на-Дону

К.ф.н. Бизнес-тренер. Автор проекта «Техники речевого влияния». Эксперт в области речевых коммуникаций.

**Тезисы:**

1. Доверие как приоритет в общении и в продажах.
2. 3 столпа доверия: к бренду, к товару, лично к Вам. Какой важнее?
3. Правила доверительного общения: откровенность, честность или социальные доказательства?
4. 25 способов повысить и удержать доверие клиентов.
5. «Я доверяю Вам!» Мотивационные слова, фразы и речевые формулы, попадающие прямо в «сердце» клиен

12,30 - 13,00



**«Как достигать максимальных результатов отделом продаж»**

**Михаил Чернявский**  
г. Ростов-на-Дону

Директор по продажам. Сооснователь INVO Group. Тренер по продажам и командообразованию. Спикер партнерского тренинга Битрикс. Лаборатория и вебинаров по продажам.

14.00 14.30



**«Ключи к успешному построению сильной команды и фундамента в бизнесе»**

**Дмитрий Акулов**

*г. Ростов-на-Дону*

Бизнес-аналитик. Сооснователь INVO Group. Предприниматель. Спикер партнёрской конференции «1С-Битрикс» в Сколково.

14.00 - 15.30



**«Аргументация в продажах: как быть убедительным в общении с клиентом»**  
**Алексей Кубрак**

*г. Краснодар*

Сертифицированный бизнес-тренер. Фасилитатор.

**Тезисы:**

1. Что такое аргументация и зачем она нужна продавцу
2. Факторы, влияющие на эффективность аргументации.
3. Элементы процесса аргументации: правила и ошибки.
4. Линия аргументации

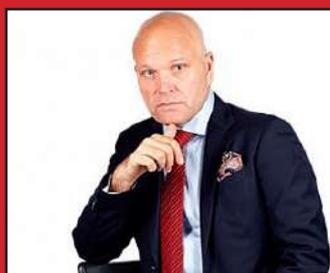
14.45 16.45



**«Трансформация отдела продаж»**  
**Максим Горбачев**

*г. Москва*

Соавтор нескольких бестселлеров по продажам. Входит в десятку лучших бизнес тренеров-консультантов по продажам в РФ.



**«Экспертные продажи»**  
**Дмитрий Норка**

*г. Москва*

Президент «Национальной ассоциации профессионалов продаж», входит в TOP-10 лучших бизнес-тренеров России.

**Тезисы:**

1. Сегодня, главная задача лучших продавцов заключается в том, чтобы добиться доверия и взаимодействия с клиентом, действуя в первую очередь как помощник, а не продавец. Суть эффективной продажи не в том, чтобы продать товар, а в том чтобы помочь своему клиенту добиться успеха в его деятельности. Если помочь клиентам сделать умное, продуманное решение, которое в первую очередь соответствует их интересам, положительные результаты не заставят себя ждать.

**Тезисы:**

1. Как найти внутренние резервы для роста продаж.
2. Выявление «узких» мест процесса продаж для оптимизации.
3. Автоматизация процесса сбора клиентских баз.
4. Инструменты роста количества звонков в 2 раза без падения качества.
5. Сокращение потерь клиентов из-за длительности реакции, пропущенных звонков.
6. Выделение точек роста эффективности.

15.45 - 18.00



**«Цифровая трансформация процессов в отделе продаж»**  
**Сергей Степаненко**

*г. Таганрог*

**Тезисы:**

1. Как оптимизировать процессы и увеличить продажи, не раздув маркетинговый бюджет.
2. Оптимизация маркетинга при помощи сквозной аналитики и CRM-системы.
3. Внедрение CRM-системы - как должен проходить процесс, чтобы добиться максимальных результатов.

17.00 17.30



**«Методы увеличения среднего чека и дополнительных продаж»**  
**Юрий Шабаров**

*г. Ростов-на-Дону*

Практик продаж. Автор книги «Возражений.net». Тренер по продажам в компании «Бизнес Прорыв».

**Тезисы:**

1. Cross-sale и Up-sale: что и когда применять.
2. Матрица дополнительных продуктов.
3. Скрипты для допродаж.