

Программа форума "Акулы продаж"					
27-28 мая 2021 г.					
27 мая (четверг)					
Зал «Гамма», 3-й этаж VIP-зал для управленцев		Зал "Дельта", 3-й этаж			
Зал "Beta", 3-й этаж					
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 SMART2.ru. 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 Эксперт, которому доверяют обучение своих сотрудников Центробанк, Сбербанк, Газпромбанк, Райффайзенбанк. Мегафон, Pfizer, KPMG и многие другие Предприниматель, Генеральный директор консалтинговой компании "Practical Training School"</p>	10.00 11.30	<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>
11.45 13.00	<p>Как строить систему внутреннего обучения продавцов. Тренды 2021 года</p> <p>СПИКЕР ЗАСЕКРЕЧЕН</p>	11.45 13.00	<p>Как "бодрить" отдел продаж: 10 мотиваций менеджеров по продажам</p> <p>Максим Горбачев 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 «Тренинг». 20 лет в продажах и маркетинге</p>	11.45 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». 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>
13.00 14.00	ПЕРЕРЫВ	13.00 14.00	ПЕРЕРЫВ	13.00 14.00	ПЕРЕРЫВ
14.00 15.45	<p>Как построить безупречный отдел продаж</p> <p>Александр Ерохин г. Москва</p> <p>Бизнес-эксперт, предприниматель. Входит в список лучших бизнес-тренеров России. Управляющий партнер компании Salescraft Москва</p>	14.00 16.00	<p>30 способов убеждения клиентов на результат. Тренды и выжимки 2020-2021 года</p> <p>Антон Берсерк г. Санкт-Петербург</p> <p>Автор курса и материалов по продажам. Автор серии "АкулыПРОдаж" и "Алгоритм Продаж", бизнес-технолог, консультант, спикер, бизнес-тренер</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, привакиа 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>
16.00 18.00	<p>Результативный отдел продаж, ключевые точки управления</p> <p>Мария Лукьянова 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>Менеджмент, ориентированный на Клиента</p> <p>Илья Балахнин 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, Mags и LG. Спикер и эксперт на профессиональных мероприятиях и конференциях</p>	16.15 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 -Подкупляющая душевная манипуляция <p>Андрей Ващенко г. Москва</p> <p>Эксперт по результативности начальников. Руководитель с 20-летним стажем. Преподаватель в лучших Вузах Москвы. Автор 10 книг</p>

28 мая (пятница)					
Зал «Гамма», 3-й этаж VIP-зал для управленцев		Зал "Дельта", 3-й этаж		Зал "Бета", 3-й этаж	
09.30 13.00	<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 текущее, 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>	10.00 11.30	<p>Инструменты для работы с дебиторской задолженностью. Как на этапе роста продаж не совершить юридических ошибок?</p> <p>Бато Дабаев г. Москва</p> <p>Руководитель юридической компании «ДАБАЕВ и ПАРТНЕРЫ центр защиты бизнеса», федеральный эксперт-юрист ОПORA 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>	10.00 11.30	<p>Борьба за сердце клиента. Как создать WOW-сервис, чтобы клиенты шли к вам сами</p> <p>СПИКЕР ЗАСЕКРЕЧЕН</p>
		11.45 13.00	<p>Активные продажи по телефону. Звонить или не звонить?</p> <p>СПИКЕР ЗАСЕКРЕЧЕН</p>	11.45 13.00	<p>Автоматизация бизнеса. Как оптимизировать работу при помощи digital-инструментов?</p> <ul style="list-style-type: none"> -Чат-боты <p>Как и с помощью какого контента прогревать клиентов и доводить четко до покупки.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Телефония <p>Самый распространенный инструмент для повышения лояльности клиента и контроля менеджеров по продажам. Как использовать этот инструмент в целях повышения клиентоориентированности.</p> <ul style="list-style-type: none"> -CRM система <p>Что можно и нужно автоматизировать в компании. Как конкурировать малому и среднему бизнесу в красном океане высокой конкуренции.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Аналитика <p>Алексей Яновский г. Ростов-на-Дону</p> <p>Основатель международной компании по построению отделов продаж "DigitalSales"</p>
13.00 14.00	ПЕРЕРЫВ	13.00 14.00	ПЕРЕРЫВ	13.00 14.00	ПЕРЕРЫВ
14.00 16.00	<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 сопротивления 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 -Как 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. 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).</p> <p>Ведущий передачи об умных продажах «Без скидок» на MediaMetrics.tv</p>	14.00 16.00	<p>Получать от работы кайф - чего не хватает продавцам для полного счастья?</p> <ul style="list-style-type: none"> -Как полюбить каждого клиента? (треугольник взаимопонимания) -Продавать или помогать купить? (Вдохнуть не выдохно) -Для скорой помощи нужен верный диагноз — как его поставить? (Боли покупателей — какие нужно узнавать) -Играй в продажах — как достичь? <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>	14.00 16.00	<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; -Проверьте на практике как это работает, и заберете отличную мотивацию на развитие; <p>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</p> <p>Управляющий партнер "Макромир-Ростов", директор тренинг-центра ИУБИП, консультант в Гештальт-подходе, организационный консультант, бизнес-тренер, автор книги "Клиентософия"</p>
16.15 18.00	<p>Как эффективно обучать команду продаж в b2b?</p> <ul style="list-style-type: none"> -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 <p>Дмитрий Скуратович г. Минск</p> <p>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 ICF, член "Гильдии маркетологов Беларуси", эксперт республиканских инвестиционных мероприятий "Инвест уикенд" и "Стартап уикенд"</p>	16.15 18.00	<p>Как научить продавцов импровизировать по делу. Методы риторики для повышения эффективности переговоров и презентаций</p> <p>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: по продажам (рейтинг SalesPortal.ru); по ораторскому искусству (рейтинг HUBSpeakers.ru).</p> <p>Ведущий передачи об умных продажах «Без скидок» на MediaMetrics.tv.</p>	16.15 18.00	<p>Интерактивный семинар</p> <p>"Кто хочет стать миллионером в продажах?"</p> <p>Юрий Шабаров г. Ростов-на-Дону</p> <p>Практик продаж. Делаю живые звонки вашим клиентам на тренингах Автор книг по продажам «Возраженный.NET» и «12 убийц ваших продаж в переписке» Провёл 200+ корпоративных тренингов по продажам Эксперт Центров «Мой бизнес» и «Деловая среда» Сбера Победитель конкурса лучших онлайн-курсов от Банка «Центр Инвест»</p>