

**Программа форума "Акулы продаж"
24-26 марта 2021 г.**

24 марта (среда)

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

Зал "Дельта", 3-й этаж

<p>10.00 11.30</p>	<p align="center">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 align="center">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>	<p>09.00 11.30</p>	<p align="center">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 align="center">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>
<p>11.45 13.00</p>	<p align="center">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 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: - по продажам (рейтинг SalesPortal.ru); - по ораторскому искусству (рейтинг HUBSpeakers.ru). Ведущий передачи об умных продажах «Без скидок» на MediaMetrics.tv.</p>	<p>11.45 13.00</p>	<p align="center">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 align="center">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>13.00 14.00</p>	<p align="center">ПЕРЕРЫВ</p>	<p>13.00 14.00</p>	<p align="center">ПЕРЕРЫВ</p>
<p>14.00 15.45</p>	<p align="center">Как построить безупречный отдел продаж</p> <p align="center">Александр Ерохин г. Москва</p> <p>Бизнес-эксперт, предприниматель. Входит с список лучших бизнес-тренеров России. Управляющий партнер компании Salecraft Москва</p>	<p>14.00 15.45</p>	<p align="center">Как на этапе роста продаж не совершить юридических ошибок?</p> <p align="center">Инструменты для работы с дебиторской задолженностью</p> <p 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>

<p>16.00 18.00</p>	<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>Андрей Ващенко г. Москва</p> <p>Эксперт по результативности начальников. Руководитель с 20-летним стажем. Преподаватель в лучших Вузах Москвы. Автор 10 книг</p>	<p>16.00 18.00</p>	<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). Ведущий передачи об умных продажах «Без скидок» на MediaMetrics.tv.</p>
------------------------	--	------------------------	---

25 марта (четверг)

Зал «Гамма», 3-й этаж VIP-зал для управленцев		Зал "Дельта", 3-й этаж	
09.30 13.00	<p align="center">Результативный отдел продаж, ключевые точки управления 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>	10.00 13.00	<p align="center">Не скрипты, а СМЫСЛЫ. Как сделать из скрипточиталок-продавцов людей, чтобы продавать больше и приятнее</p> <p align="center">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> <p>Тезисы:</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
13.00 14.00	ПЕРЕРЫВ	13.00 14.00	ПЕРЕРЫВ
14.00 16.00	<p align="center">Как строить систему внутреннего обучения продавцов. Тренды 2020 года</p> <p align="center">Антон Берсерк 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 align="center">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? (Вдохновлять не выгодно) -Для скорой помощи нужен верный диагноз — как его поставить? (Боли покупателей — какие нужно узнавать) -Икигай в продажах — как достичь? <p align="center">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 align="center">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 align="center">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 ISU, член "Гильдии маркетологов Беларуси", эксперт республиканских инвестиционных мероприятий "Инвест уикенд" и "Стартап уикенд"</p>	16.15 18.00	<p align="center">30 способов убеждения клиентов на результат. Тренды и выжимки 2019-2020</p> <p align="center">Антон Берсерк г. Санкт-Петербург</p> <p>Автор курса и материалов по продажам. Автор серии "АкулаПРОдаж" и "Алгоритм Продаж", бизнес-технократ, консультант, спикер, бизнес-тренер</p>

26 марта (пятница)			
Зал «Гамма», 3-й этаж VIP-зал для управленцев		Зал "Дельта", 3-й этаж	
10.00 11.30	СПИКЕР ЗАСЕКРЕЧЕН	09.30 11.45	<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, 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</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». 20 лет в продажах и маркетинге</p>	12.00 13.00	<p>Тактическая психология продаж</p> <p>-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</p> <p>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?</p> <p>-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> <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 15.00	<p>Автоматизация бизнеса. Как оптимизировать работу при помощи digital-инструментов?</p> <p>-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</p> <p>Алексей Яновский г. Ростов-на-Дону</p> <p>Основатель международной компании по построению отделов продаж "DigitalSales"</p>
		15.15 16.00	СПИКЕР ЗАСЕКРЕЧЕН