

**16-17 мая**

**форум**

**АКУЛЫ  
ПРОДАЖ**



**ПРОГРАММА**

# 16 мая (четверг)

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

**Зал «Дельта», 3-й этаж**

**Зал «Вега», 3-й этаж**

10.00 — 11.30



**«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.



**«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



**«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



**«Как отстроиться от конкурентов или что такое «стратегия голубого океана»**

**Наталья Булгакова**

*г. Санкт-Петербург*

Собственник и руководитель проектов #ИдеяПродаж, г. Санкт-Петербург и тренинг-центра «Сияние», г. Новосибирск.

**Тезисы:**

1. Что такое голубой океан? Чем алые океаны конкуренции отличаются от свободного рынка голубых океанов.
2. Что такое модель четырех действий создания ценности для клиента.
3. Основные шаги разработки и реализации стратегии голубого океана.



**«Продажа по переписке»**

**Юрий Шабаров**

*г. Ростов-на-Дону*

Практик продаж, автор книги «Возражений.net», тренер по продажам в компании «Бизнес Прорыв».

**Тезисы:**

1. Стоит ли называть цены в переписке?
2. Что делать с клиентами, которые не отвечают на сообщения?
3. Как закрывать клиентов в переписке?
4. Какими скриптами пользоваться в переписке?



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

**Константин Лисицин**

*г. Ростов-на-Дону*

Основатель клуба ораторов «Тэтчер», организатор шоу бизнес-историй «Провал», создатель авторского курса «На словах ты Лев Толстой» по продающим историям и развитию навыка убеждения, резидент и соорганизатор «Большого шоу историй».

**Тезисы:**

1. Топ-3 ошибок продавцов-консультантов.
2. Как рассказывать людям о том, чего им не хватает.
3. Техники аргументации по качеству и свойствам товара/услуги.
4. 3 стратегии убеждения.



**«Система работы с ключевыми клиентами. Продажи крупным клиентам»  
Спикер засекречен**



**«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.



**«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 наши клиенты, использующие продажи по телефону, применяя данные технологии получают рост минимум в 40% даже в кризис.
2. Как построить работу в отделе продаж, чтобы в ближайшее время получить рост продаж более 40% без дополнительных затрат.
3. Как получать требуемые продажи без компромиссов, отговорок и оправданий!
4. Разбор реальных кейсов компаний.



**«Профайлинг в продажах»**

**Александр Копытько**  
г. Краснодар



**«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.



**«10 способов для продаж допов»**

**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.

# 17 мая (пятница)

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

Зал «Дельта», 3-й этаж

Зал «Вега», 3-й этаж

10.00 – 11.55



**«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.



**«Алгоритм холодных звонков и назначение встреч»  
Наталья Булгакова  
г. Санкт-Петербург**

Собственник и руководитель проектов #ИдеяПродаж, г. Санкт-Петербург и тренинг-центра «Сияние», г. Новосибирск.

**Тезисы:**

1. Секреты подготовки к звонкам и встречам.
2. Что повышает эффективность и конверсию звонков?
3. Пошаговый алгоритм подготовки и проведения холодных звонков.
4. Скрипт холодного звонка.
5. Как обосновать значимость встречи для клиента.
6. Цикл сделки. Ошибки менеджеров и «подводные» камни.



**«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, с помощью которого вы сможете побеждать уступая.

12.00 – 13.00



**«Как достигать максимальных результатов отделом продаж»  
Михаил Чернявский  
г. Ростов-на-Дону**

Директор по продажам, со-основатель INVO Group, тренер по продажам и командообразованию, спикер партнерского тренинга Битрикс. Лаборатория и вебинаров по продажам.

**TOP SECRET**

**«Инструменты повышения конверсии в продажах»  
Спикер засекречен**

**TOP SECRET**

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

14.00 — 14.30



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

**Дмитрий Акулов**  
г. Ростов-на-Дону

Бизнес-аналитик, со-основатель INVO Group, предприниматель, спикер партнёрской конференции «1С-Битрикс» в Сколково.

14.30 — 16.30



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

г. Москва

Со-автор нескольких бестселлеров по продажам, входит в десятку лучших бизнес тренеров-консультантов по продажам в РФ.

**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.

16.45 — 18.00



**«Оптимизация бизнес-процессов в отделе продаж»**  
**Спикер засекречен**



**«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.



**«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» клиента.



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

**Александр Петров**  
г. Санкт-Петербург

Соучредитель компании torestate.ru, ведет авторскую передачу на mediameetrics 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.