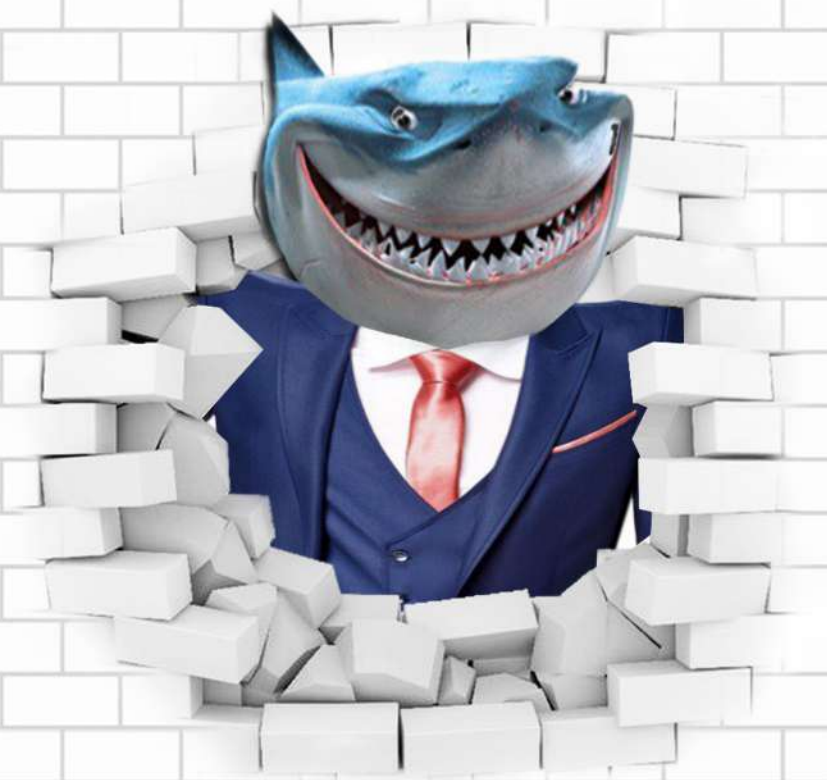


16-17 мая

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»**



«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.



«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.



«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

11.45 - 12.30

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

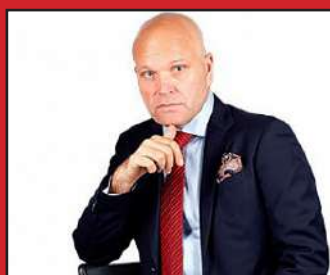
14.45 16.45



«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.