



Программа бизнес-конференции «Взрывные продажи 5.0»

08:40  Регистрация участников. Приветственный кофе.

09:20  Открытие конференции.

БЛОК 1

09:30  **Вадим Дозорцев** – признанный эксперт и спикер в области управления продажами (Sales management), Customer Journey и внедрения изменений (Change Management).


Начал предпринимательскую деятельность в начале 90-х, как совладелец первого в России рекламного агентства Ладомир, с 1994 по 2000 г. совладелец международной компаний IRTF и Mul-T-Lock International, с оборотом более 20 млн. долл. Выводил и развивал на российском рынке бренды Mul-t-lock и GT Auto Alarm.


О своей работе, разработках и практике их внедрения на российских предприятиях Вадим рассказывает в статьях, докладах и на семинарах, пользующихся неизменной популярностью.

Среди клиентов Дозорцева Останкинский Мясоперерабатывающий Комбинат, ИД Комсомольская Правда, Военно-Страховая Компания, HeadHunter(НН.ru), Брокерский Дом Открытие, Volkswagen, Вымпелком, Голден Телеком, Цвет Диванов, А101, 1С, ИД Афиша, КСК Групп и другие.

Благодаря огромному опыту и впечатляющей библиотеке кейсов, наработанных Вадимом и сотрудниками компании Berner&Stafford в сотнях проектах, начиная с 2000 года, каждое выступление бизнесмена – это кладезь инновационных решений, которыми Дозорцев делится простым языком, ярко, харизматично. В то же время системная манера изложения контента, позволяет слушателем в увлекательной форме разобраться во всех сложных аспектах управления продажами.

Тема: *3 этапа эволюции продаж. Как получить максимальную эффективность на каждом?».*

10:30  Вопросы, обсуждения, дебаты.

10:40  **Мурат Тургунов** бизнесмен, эксперт по продажам, "играющий тренер" в сфере продаж в конкурентной среде. Автор книги-бестселлера «Партизанские продажи» и книг «Анти-Наполеон», «Как делать карьеру» и "Восточный продавец. Искусство продаж".

Мурат Тургунов имеет отличный опыт в продажах, а в бизнес-среде находится с 1997 года.

По первому образованию дипломат, имеет степень МВА. Также получил образование кинопродюсера и бизнес-психолога. Разработал методику «Квадрант продавца». Автор «Премии «Коммерческий директор года». Прошел путь от менеджера по продажам до директора по продажам в различных компаниях. В двух компаниях стал лучшим продавцом в истории компании, увеличив объем продаж до 540%.

За нестандартные подходы в продажах получил прозвище Восточный продавец.

Прошел более 40 специализированных западных и российских тренингов по управлению продажами и личностного роста. Опыт в продажах и в бизнесе в целом, более 15 лет.

Ученик легендарного тренера по продажам №1 Радмило Лукич.

Тема: *«Партизанские продажи: 13 советов от Восточного продавца».*

11:40



Вопросы, обсуждения, дебаты.

11:50



Кофе-пауза. Время для общения с коллегами и новых знакомств.

БЛОК 2

12:35



Илья Балахнин - генеральный директор и управляющий партнёр Консалтингового агентства Paper Planes, директор школы New Media Ideology, руководитель WebInCoRussia, вице-резидент IABC/Russia по инновациям.

Илья участвует в деятельности ряда профессиональных ассоциаций, входит в несколько экспертных комиссий при Ассоциациях. Является колумнистом портала Brainity. Читает авторские лекции в МГУ, ГУУ, РГГУ, Ассоциации Менеджеров России по Новым Медиа, инновациям в бизнесе, креативу, управлению профессиональным агентством на программах первого и второго высшего образования, а также на программах MBA.

На протяжении последних 8 лет Илья является ведущим специалистом и стратегом в области новых медиа и маркетинговых коммуникаций. На его счету сотни кейсов, масса лояльных клиентов и сотрудничество с крупными компаниями как на российском, так и на международном уровне.

В рамках своего агентства Paper Planes и как самостоятельный консультант Илья смог посотрудничать с такими крупными компаниями, как "Сколково", банк «Русский стандарт», SBERBANK CIB, KODAK, Microsoft, ведущие сотовые операторы России, международные корпорации, например "Кока-Кола", банки, представители среднего и крупного бизнеса и даже целые государства. К нему на обучение ходят топ-менеджеры таких крупнейших российских и зарубежных компаний, как Альфа-Банк, Мегафон, Mars, Сбербанк, Amway, SAP, Башнефть и др.

Тема: *Маркетинг, основанный на данных (Data-driven Marketing) и разработка маркетинговой стратегии.*

13:35



Вопросы, обсуждения, дебаты.

13:45



Галина Панина – основательница PR Panina Research, где тренирует спикеров для публичных выступлений на уровне руководителей и бизнесменов. Также Галина является директором по PR и GR в компании Leroy Merlin (Россия).

Свой опыт и разработки она использовала для создания авторского открытого группового тренинга по улучшению навыков публичных выступлений.

Галина набирает открытую группу, которая в течение двух дней работает по специальной интенсивной программе. За последние 5 лет Галина подготовила более 40 спикеров компании на разных уровнях – от генерального директора до руководителя сектора.


Галина – известный международный спикер конференций по всему миру – Давос, Женева, Лондон, Куала Лумпур, Вена.

Многонациональное и мультикультурное портфолио Галины Паниной включает такие проекты, как информационная кампания по обновлению долларовой банкноты, проект Федеральной Резервной Системы США. Она также возглавляла проект по информационной кампании Заявки Сочи на проведение Олимпийских игр в 2014 году.

С 2017 года Галина входит в состав совета Международного Коммуникационного форума в Давосе, также является членом английской ассоциации профессионалов по связям с общественностью CIPR. Галина активно пишет и публикует материалы на темы публичных выступлений и техники продаж в журналах Forbes, Business Traveller, Rusbase и т.д.

Тема: *Рецепты успешного выступления для тех, кому есть что продать: товар, идею или себя как эксперта.*

14:45  Вопросы, обсуждения, дебаты.

14:55  Кофе-пауза. Время для общения с коллегами и новых знакомств.

БЛОК 3

15:40



Dr. Karsten Bredemeier - известный специалист в области делового консалтинга и эксперт по коммуникативной технике не только для Германии и Австрии, но и для всей Европы.

Автор бестселлера «Черная риторика: власть и магия слова».

По образованию — теолог, имеет степень кандидата наук. Также изучал философию и педагогику. Владеет четырьмя языками (английский, французский, латынь, итальянский).

Ранее был руководителем группы консалтинговых компаний. Занимался изучением работы средств массовой информации и коммуникативных техник, на протяжении нескольких лет был консультантом по подготовке в телевизионных программах.

С 1990 года и по настоящее время занимается коуч-менеджментом. Работал со многими крупными предприятиями, в том числе с телекомпанией "Телеком", компанией "Рургаз" и "Дойче банк". Автор ряда бестселлеров, посвященных практической риторике, в том числе "Искусство словесной атаки", "Черная риторика: власть и магия слова", "Провоцирующая риторика? Меткий ответ!".

Тема: *Переговоры, в которых вы побеждаете. Технологии и методы.*

16:50  Вопросы, обсуждения, дебаты.

17:00




Борис Нейман генеральный директор компании PAL – официального сервисного партнера торговой площадки **Alibaba.com** в России; коммерческий директор компании IMPEX Chemicals.

Владеет практическим опытом организации и управления продажами через Alibaba.com, заключения сделок, отправке образцов и коммерческих партий. Расскажет о том, как использовать market place Alibaba.com для **B2B рынка**, что нужно сделать для продвижения и продажи своего продукта по всему миру.

Эксперт в сфере B2B – продаж. Опыт в ВЭД и логистике составляет более 15 лет.

Владеет уникальной информацией о канале продаж, который практически без затрат (менее 150 \$ в месяц) позволяет выходить на любые внешние рынки (СНГ, Европа, США и другие) и получать сделки со средним чеком 20 000 \$. Все данные проверены на личном опыте и на опыте компании IMPEX Chemicals, которая сегодня продает свою продукцию по всему миру во много благодаря Alibaba.com. На конференции Борис приведет примеры решений, которые были приняты на основе собранной на Alibaba маркетинговой информации и сделок IMPEX Chemicals с иностранными покупателями, от первого контакта и до первой отгрузки.

Тема: *Как выстраивать продажи B2B и продавать оптом по всему миру».*

18:00  Вопросы, обсуждения, дебаты.

18:10  Вручение подарков от компаний-партнеров. Закрытие конференции.

18:30  Фуршет со спикерами.