





Программа бизнес-конференции «Взрывные продажи 4.0» 21 октября 2016 года


08:40  Регистрация участников. Приветственный кофе.


09:20  Открытие конференции.


БЛОК 1

09:30  **Евгений Горянский** (Россия). Эксперт по качеству сервиса в России, бизнес-тренер, коуч, преподаватель программ MBA. Евгений является автором тренингов, практических курсов «Ускорение продаж», «Клиентоориентированные продажи». В автомобильном холдинге «Major», возглавлял два автомобильных дилерских центра БМВ и Тойота. Владеет собственной компанией EGC, клиентами которой являются автомобильные дилерские центры, компания NoReCa, агентства недвижимости, бьюти индустрия, предприятия железнодорожных перевозок, торговые центры и магазины, банки, ВУЗы, медицинские учреждения.
Тема: *Технологии продаж. Как продать клиенту, который говорит «Мне надо подумать».*


10:30  Вопросы, обсуждения, дебаты.


10:40  **Gil Petersil** (США, Канада, Израиль, Англия, Россия). Ведущий специалист по нетворкингу в России и СНГ, с нуля создавший свою сеть профессиональных контактов в США, Канаде, Израиле, Великобритании, России и странах СНГ. За 18 лет работы соосновал 18 успешных бизнесов. Гил совладелец 6 успешных бизнесов, приглашенный преподаватель Стартап Академии Сколково, бизнес-коуч и наставник более двухсот стартапов самых разных направлений, организатор и спикер сотен международных мероприятий. Среди клиентов Гила такие компании, как KPMG, Сбербанк, Газпромбанк, Открытый Университет Сколково, МГИМО.
Тема: *Сила бизнес-нетворкинга: как продавать не продавая.*


11:40  Вопросы, обсуждения, дебаты.

11:50  Кофе-пауза. Время для общения с коллегами и новых знакомств.


БЛОК 2


12:35  **Армен Манукян** (Россия). Эксперт Ассоциации Компаний Интернет-торговли, глава комитета по онлайн-торговле продуктами питания и алкоголем. Менеджер по проектам интернет-торговли АШАН Ритейл Россия.
Тема: *Интернет-продажи. Реалии и опыт, за который я заплатил.*

13:35  Вопросы, обсуждения, дебаты.


13:45  **Даниил Гридин** (Россия). Самый востребованный эксперт в области системного b2b маркетинга для сложных рынков. С 2007 года системы Даниила помогают как крупным компаниям («Технониколь», «Лаборатория Касперского»), так и относительно небольшим бизнесам, которые нацелены на серьезные контракты. В своем бестселлере «Как стать №1» Игорь Манн назвал Даниила Гридина «экспертом номер один» в теме лидогенерации для B2B.

Тема: *Стратегии b2b маркетинга для выхода на западные рынки: как выстроить эффективную систему привлечения клиентов не забрасывая рынок деньгами.*


14:45  Вопросы, обсуждения, дебаты.


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


БЛОК 3


15:40  **Дамир Халилов** (Россия). Владелец и генеральный директор SMM-агентства GreenPR. Основатель и руководитель «Школы эффективного интернет-маркетинга». Опыт работы в сфере интернет-маркетинга в общей сложности составляет более 10 лет. Дамир – автор книги «Маркетинг в социальных сетях», которая в 2014 году получила Книжную премию Рунета в категории «Бизнес книга года».


Тема: *SMM на службе у отдела продаж.*

16:50  Вопросы, обсуждения, дебаты.

17:00  **Специальный спикер по просьбам участников «Взрывных продаж 3.0» Андрей Левченко** (Украина, Россия, Казахстан). Бизнесмен и бизнес-тренер, мотивационный спикер. Автор методик по увеличению продаж «Первая полная универсальная система продаж 15/17» и «Элитные продавцы и элитарные продажи». Опыт личных продаж – более 27 лет, опыт руководства собственными компаниями – 26 лет. Помогает бизнесменам СНГ управлять продажами и повышать личную эффективность. Среди его клиентов: Банк ВТБ24, «Газпромбанк», «Сбербанк», МТС, «Билайн», «Мегафон», «Уралсиб», «Лукойл», Правительство Москвы и Правительство Кыргызстана и другие.
Тема: *ЛУЧШИЙ ТОВАР – ЭТО ХОРОШИЙ ПРОДАВЕЦ: как выбрать, чему обучать, что развивать и как оценивать. Иллюстрированное руководство.*

18:00  Вопросы, обсуждения, дебаты.

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

18:30  Фуршет со спикерами.