



Программа бизнес-конференции «Взрывные продажи 7.0»

08:40  Регистрация участников. Приветственный кофе


09:20  Открытие конференции.

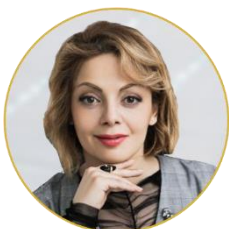
БЛОК 1

09:30  **Александр Белгороков** — предприниматель и маркетолог, основатель и владелец Школы бизнеса Александра Белгорокова. В недавнем прошлом — совладелец крупнейшей московской консалтинговой компании для рекламных агентств Adconsult, содиректор компаний Keysis, «Рост продаж» и директор по развитию компании Bataline.

В числе клиентов, такие известные бренды и компании, как American Express, Hitachi, Bosch-Siemens, Zyxel, Minivex, Ozon, Puma, Caparol, Thyssen Polymer, Maccoffee, Campina, Авиакомпания «Сибирь», ЗИЛ, «Спортмастер», «Русский Фейерверк» и многие другие.

Тема: «Маркетинг лояльности: как сделать клиента преданным на всю жизнь».

11:00  Вопросы, обсуждения, дебаты.

11:10  **Анетта Орлова** — кандидат социологических наук, владелица сети салонов красоты «София», медиа-эксперт, востребованный бизнес-психолог, радиоведущая и бизнес-спикер, колумнист Forbes, Сноб, Iz.ru, «АиФ», «Комсомольская правда», «Вечерняя Москва».

Признанный эксперт в области психологии, Анетта адаптировала свои знания для развития собственного бизнеса. В личных продажах технологии, KPI и скрипты — это лишь часть успешного проекта, а главный двигатель продаж — наши эмоции.

Тема: «Эмпатия как способ взаимодействия с клиентом».

12:10



Вопросы, обсуждения, дебаты.

12:20



Время для обеда, общения с коллегами и новых знакомств.

БЛОК 2

13:00



Владимир Маринович — ex-CEO Gett, акционер Gett, основатель бизнес-школы «Вверх», действующий инвестор, эксперт по команде и практическому развитию бизнеса.

Ключевая экспертиза Владимира — создавать успешные команды, которые приносят прибыль.

Getaxi, Русский Стандарт, Улыбка радуги, Выгода.ру, Бизнес школа Вверх, Нева Групп, Мегамарт — проекты, в которых Владимир создал эффективные команды. Mars, Ростелеком, Royal Canin, Alfa Bank, 220 Вольт, МТС, ORSO, SPARTA, Санкт-Петербургский Государственный Университет — компании, которым Владимир помогает решать бизнес-задачи.

Тема: «Бизнес-дарвинизм. Ты или тебя? Как побеждать в конкуренции» (выступление онлайн).

13:40



Вопросы, обсуждения, дебаты.

13:50



Гарретт Джонстон (Ирландия) — основатель и CEO международной консалтинговой фирмы Macroscopic Consulting с офисами в Дублине, Цюрихе и Москве.

Компания Macroscopic Consulting работает над вопросами корпоративной и маркетинговой стратегии с ведущими брендами и корпорациями Европы и СНГ, такими как: Nestle, MediaMarkt, Daimler-Benz, Rostelecom, Netbynet Megafon, Neste Oil, P&G, Bauer Hockey, Lazurit, Inigma

Property Development, Simple Wine, X5 Retail Group, MasterCard, Maria Kitchens, Kazakhtelecom, BI Group, AkBars Bank, Progress Foods, European Medical Center, Russian Towers, Maria-Ra, KDV Foods, Synergy University и многими другими.

Он работал на руководящих должностях в области маркетинга в корпорациях Cap Gemini, Ernst & Young, Cable & Wireless, PricewaterhouseCoopers, Alcatel, MCI WorldCom, Tus Group, Spectel Avaya, MTC и X5 Retail Group, Kyivstar GSM.

Тема: «Технологии восхищения клиента».

15:20



Вопросы, обсуждения, дебаты.

15:30



Кофе-пауза.

БЛОК 3

16:10



Павел Миловидов – генеральный директор агентства интернет-маркетинга Directiv. Основатель и директор сервиса безопасный-офис.рф.

За 10 лет более 400 компаний получили с помощью агентства 3 700 000 обращений в свои отделы продаж. Среди них — «Азбука Жилья», российские представительства европейских заводов, федеральные оптовики, а также дилеры Microsoft и «КонсультантПлюс».

Павел провёл более 40 бизнес-завтраков для владельцев и руководителей компаний из сферы производства и поставок материалов, комплектующих, оборудования или сложных услуг.

Тема: «Как event-маркетинг увеличил мои продажи. На что напоролись и что получили».

16:50



Вопросы, обсуждения, дебаты.

17:00



Андрей Голованов – предприниматель, генеральный директор консалтинговой группы «Привилегия». Автор проекта PRACTICUM – система подготовки профессиональных менеджеров по продажам для B2B и B2C компаний.

За три года провёл более 270 тренингов и мастер-классов для компаний из более чем 90 отраслей в 19 городах России, Беларуси, Польши, Латвии, Армении и Казахстана.

Клиенты: Mercedes-Benz, Lexus, Audi, Альфа Банк, Ascona, Reebok, Dolgov Group, Контур Терм, Siemens, Bobcat, DSV, Бауцентр – отделы продаж этих компаний прошли PRACTICUM в 2015-2019 годах.

Тема: «Как выстроить внутри компании систему подготовки высококлассных продавцов».

18:20



Вопросы, обсуждения, дебаты.

18:30



Вручение подарков от компаний-партнеров. Закрытие конференции.