## IX ежегодная всероссийская конференция, 30-31 марта 2018

## Программа, г. Барнаул

|  |  |
| --- | --- |
| **Большой зал** | **Малый зал** |
| 10.00-10.30Спикер в зале г.Барнаул | Открытие конференции, "Как получить максимум от конференции»**Бизнес-зарядка** | 10.00-10.30Спикер в зале г.Барнаул | Открытие конференции, "Как получить максимум от конференции»**Бизнес-зарядка** |
| 10.30-11.40Спикер в зале г.Барнаул | Виртуальные сотрудники – это реально!**Валерий Талисман****Директор по инновационному развитию ООО «БТП» - Новосибирск** | 10.30-11.40Спикер в зале г.Барнаул | **Спокойно! С этим справятся игры!****Игровой ресурс для бизнеса от** **Лучших Игропрактиков Новосибирска, Кемерово и Барнаула** |
| 11.40-12.50Спикер в зале г.Барнаул | Визуализация как инструмент вовлечения сотрудников**Надежда Пасечник, Новосибирск**бизнес-тренер по развитию эффективности руководителей Альфа-Банк, коуч ICF, командный коуч, скрайбер, представитель сообщества бизнес-визуализаторов, г.Новосибирск | 11.40-12.50Спикер в зале г.Барнаул | **Спокойно! С этим справятся игры!****Игровой ресурс для бизнеса от** **Лучших Игропрактиков Новосибирска, Кемерово и Барнаула** |
| 12.50-13.50 | Обед |
| 14.00-14.30(online-трансляция) | **Как работать с ключевыми клиентами****Евгений Колотилов**Входит в ТОП-10 лучших бизнес тренеров по B2B продажам. Автор 9 книг по продажам. | 14.00-14.30Спикер в зале г.Барнаул | **Публичные выступления. 10 инструментов для эффективных продаж****Александр Смирнов (Грин)**Директор агентства уникальных событий «А.Грин company» |
| 14.35-15.05(online-трансляция) | Скрипты и стандарты продаж: как превращать возражения и отказы в сделки**Дмитрий Ткаченко**Тренер-консультант по B2B продажам с 11-ти летним стажем. Входит в десятку лучших тренеров России в сфере продаж по рейтингу журнала «SALES BUSINESS/Продажи» и 20-ку лучших тренеров РФ по продажам по рейтингу TRENINGO.RU | 14.35-15.05Спикер в зале г.Барнаул | Как выстраивать поиск, собеседование и сотрудничество с менеджерами по продажам**Анна Немчинова, г. Барнаул**Директор компании «Продажnick», сертифицированный бизнес-тренер по специализации маркетинг и продажи, эксперт центра поддержки предпринимательства Алтайского края |
| 15.05-15.35(online-трансляция) | **Как повысить продажи за счет роста количества и качества холодных звонков****Максим Горбачев**Cоавтор нескольких бестселлеров по продажам, входит в десятку лучших бизнес тренеров-консультантов по продажам в РФ | 15.05-15.35 |  |
| 15.35-16.05 | Кофе-брейк |
| 16.10-16.55(online-трансляция) | **ББДДЧ: Как продавать быстрее, больше, дороже, дольше, чаще.****Игорь Манн**Автор бестселлеров по маркетингу и PR, издатель | 16.10-16.55(online-трансляция) | **ББДДЧ: Как продавать быстрее, больше, дороже, дольше, чаще.****Игорь Манн**Автор бестселлеров по маркетингу и PR, издатель |
| 17.00-17.55(online-трансляция) | Тема уточняется**Александр Левитас**Международный бизнес-тренер и консультант, эксперт №1 по партизанскому маркетингу, автор бестселлера "Больше денег от Вашего бизнеса" | 17.00-17.55(online-трансляция) | Тема уточняется**Александр Левитас**Международный бизнес-тренер и консультант, эксперт №1 по партизанскому маркетингу, автор бестселлера "Больше денег от Вашего бизнеса" |
| 17.55-19.00 | **Выставка - презентация в формате ворк-шоп «Знай наших!»** |
| 19.00-19.55(online-трансляция) | **Как настроить системное продвижение без маркетолога****Ия Имшинецкая**Эксперт №1 по системному продвижению. 100% авторские технологии. Первый тренинг – в октябре 1998 года. Более 230 разработанных и успешно внедренных проектов продвижения в 40 городах 5 странах | 19.00-19.55(online-трансляция) | **Как настроить системное продвижение без маркетолога****Ия Имшинецкая**Эксперт №1 по системному продвижению. 100% авторские технологии. Первый тренинг – в октябре 1998 года. Более 230 разработанных и успешно внедренных проектов продвижения в 40 городах 5 странах |
| 20.00-20.35(online-трансляция) | **Внедрение CRM: как получить максимум****Андрей Веселов**Предприниматель. В B2B продажах и маркетинге с 1995. Автор 3х книг и 2х патентов. Основатель портала вебинаров B2B basis. | 20.00-20.35Спикер в зале г.Барнаул | **"Как я делю слона" или почему нельзя продать всё и всем.****Елена Шишкина,** Директор call-центра «Ваш офис продаж» **Барнаул** |
| 20.35-21.00 | **Кофе-брейк** |
| 21.00-21.45(online-трансляция) | **3 подхода к системе продаж: на чем фокусироваться именно сейчас****Вадим Дозорцев**Создатель и управляющий партнёр консалтинговой компании "Berner&Stafford" | 21.00-21.45Спикер в зале г.Барнаул | **Сотрудники как медийная личность. Использование СМИ для внутренней и внешней коммуникации****Максим Милосердов**Главный продюсер телеканала «Катунь – 24»,  |
| 21.50 -22.35(online-трансляция) | **Сёрфинг в продажах****Сергей Азимов**Бизнес-тренер, психолог, бизнесмен, вице-президент центра Иррациональной Психологии Германии, автор Новой Программы Адаптации Бизнеса, автор бестселлера "Шут и Деньги" | 21.50 -22.35(online-трансляция) | **Сёрфинг в продажах****Сергей Азимов**Бизнес-тренер, психолог, бизнесмен, вице-президент центра Иррациональной Психологии Германии, автор Новой Программы Адаптации Бизнеса, автор бестселлера "Шут и Деньги" |

31 марта

|  |
| --- |
| **Большой зал** |
| 10.00-11.00Спикер в зале г.Барнаул | **Изменения на рынке труда. «Хорошие» и «плохие» новости. Как и где искать, чтобы находить.** **Представители Федерального Рекрутингового интернет-портала Зарплата.ру , г. Новосибирск** |
| 11.00-12.00Спикер в зале г.Барнаул | **Трансформация отдела продаж: как проводить изменения** **Листратова Татьяна**Директор Алтайского центра финансового консалтинга, эксперт и практик в разработке и внедрении программ улучшений. Победитель Всероссийского конкурса «Лучший фасилитатор года» |
| 12.00-12.50Спикер в зале г.Барнаул | **Тема уточняется****Алексей Капранов**Психолог-практик, по профессии «Сволочь» - потому что сволакивает людей с обычной дорожки мышления. Автор книги – бесселера «Почему мне такому хорошему такая хреновая жизнь?» |
| 12.50-13.55 | **Перерыв на обед** |
| 14.00-14.45(online-трансляция) | **Как разработать реалистичный план роста продаж на 79%?****Борис Жалило**к.э.н., входит в 8 рейтингов лучших бизнес-тренеров, консультант-практик международного уровня с опытом работы в 14 странах, автор 9 книг. |
| 14.50-15.35(online-трансляция) | **Как из обычных продавцов сделать супер звёзд.****Дмитрий Норка**Возглавляет рейтинг ТОП-20 Российских бизнес тренеров по продажам.Более 1000 корпоративных клиентов. Опыт продаж и управления продажами с 1989 года |
| 15.35-16.05 | **Кофе-брейк** |
| 16.10-16.40(online-трансляция) | **Сложные переговоры с подчененными****Павел Сивожелезов**Управленческий консультант, бизнес-тренер, эксперт по управлению подчиненными |
| 16.45-17.15(online-трансляция) | **За что увольнять звезд и как заменить незаменимых без риска для бизнеса?****Ильгиз Валинуров**Президент Корпорации Агентств Кадровых Решений Business Connection. |
| 17.15-17.45(online-трансляция) | **Как создать второй отдел продаж быстро и с прибылью****Андрей Веселов**Предприниматель. В B2B продажах и маркетинге с 1995. Автор 5х книг, 2х патентов. Основал 5 бизнесов, в том числе B2B basis. |
| 17.50-19.00 | **Перерыв** |
| 19.00-19.30(online-трансляция) | **6 условий создания сплоченной команды****Михаил Молоканов**Коуч-консультант, оргконсультант, бизнес-тренер, теле-, радио-, event-ведущий. Автор более 100 статей и четырех книг по лидерству и личностному успеху. |
| 19.35-20.05(online-трансляция) | **Как нанять руководителя отдела продаж, который сможет увеличить продажи****Татьяна Коробейникова**Генеральный директор Ассоциации Бизкон. Практикующий бизнес-консультант, автор методик увеличения прибыли в оптовых и розничных компаниях |
| 20.05-20.35(online-трансляция) | **Тема уточняется****Эксперт по бизнесу (Москва)** |
| 21.00-21.45(online-трансляция) | **Заброшенный клиент****Сергей Ретивых**Генеральный директор "АСУ XXI век". Внедрил 120 CRM-решений. Разработал несколько сотен скриптов. |
| 21.50-21.35(online-трансляция) | **Ваш идеальный клиент****Илья Балахнин**Генеральный директор и управляющий партнер компании Paper Planes Consulting Agency. |