



Конференция в Саранске 20-21 марта

Продажи и маркетинг 2020

Время	Большой зал (трансляции)	Малый зал (интерактив)
20 марта	Отель MERCURE.	Регистрация с 9:20 до 9:50
9:50 – 10:00	Открытие. План дня и ожидаемые активности.	
10:00-10:45	Дмитрий Норка. Как развивать бизнес и продажи, когда никто никому уже не доверяет	Работа консультантов: Сайтостроение
10:50-11:35	Евгений Колотилов Обучение продавцов в активном отделе продаж	Автоматизация продаж Работа в социальных сетях Деловые игры И др.
12:10-12:55	Игорь Манн Почему вы? Секреты дифференцирования	Алексей Сидоров (Самара). Автоматизация бизнес-процессов в отделе продаж
13:00-13:55	Ия Имшинецкая Как убедить в качестве товара или услуги, чтобы отдали деньги и не выносили мозг	Виталий Макаров. "B2G: Продажи государству не вставая с дивана".
13:50-15:00	Перерыв	
15:00-15:45	Спикер уточняется	Наталья Тимакова. Магия слов. Гипнотическая речь и маркирование в продажах
15:50-16:35	Николай Рысев Новые активные продажи	Мария Мишунина, стилист. Что помогает продавать с первого взгляда.
17:00-17:45	Дмитрий Ткаченко Аргументация и убеждение: 7 шагов создания карты влияния	Ольга Makeева. Зачем B2B – компаниям Instagramm
17:50-18:35		

21 марта. Отель MERCURE.		
10:00-10:30	Александр Ерохин Как построить безупречный одел продаж	Алена Бушуева. Антидот эмоционального выгорания
10:35-11:05	Борис Жалило Как искоренить отмазки и вырастить самостоятельных сотрудников	Наталья Антонова. Как оценить коммерческий потенциал региона, сформировать ассортиментный портфель и условия для различных каналов сбыта. Технологии верных управленческих решений.
11:05-11:35	Андрей Веселов Как найти руководителя отдела продаж, который будет выполнять план на 100%	Спикер уточняется
11:35-13:45	Сфокусированный диалог участников «Какие действия РОП оказывают максимум влияния на активность и эффективность менеджеров продаж». Модератор Наталья Тимакова	
13:50-15:00	Перерыв	
15:00-15:30	Дмитрий Викторов Тренды B2B продаж в интернет, которые увеличат прибыль вашего бизнеса в 2020	Спикер уточняется
15:35-16:05	Ася Барышева Как перевести отдел продаж из состояния кладбища в состояние ВАУ!	Спикер уточняется
16:05-16:35		Спикер уточняется
17:00-17:45	Владимир Якуба Тренды продаж 2020	Спикер уточняется
17:50-18:35	Илья Балахнин Путь клиента: как построить CJM в B2B	Спикер уточняется

