

10:00-10:15	1) регистрация участников. 2) свободное общение, обмен визитками.		
10:15-10:30	Приветственное слово от Генерального директора ТА «Мастер-класс» Алексея Сергеева		
	Кембридж		Оксфорд
10:30-11:10	<p>Системное обучение отдела продаж Николай Смирнов, ТА «Мастер-Класс» Вы узнаете: Как организовать обучение в отделе продаж с минимальными затратами и максимальным результатом; Что должен делать руководитель службы персонала и внутренний или внешний тренер; Как руководитель отдела продаж может обеспечить применение навыков, полученных на тренингах и семинарах.</p>	10:30-11:10	<p>«Лифтовая презентация» - что это такое и зачем это нужно? Валентин Кузнецов, актер, телеведущий, тренер ТА «Мастер-Класс» Как за минуту рассказать о себе самое главное? Что сказать в первую очередь? Почему даже в таком маленьком спиче важна композиция? Участники мастер-класса научатся грамотно, кратко и динамично представлять себя перед незнакомой аудиторией.</p>
11:10-11:20	Перерыв	11:10-11:20	Перерыв
11:20-12:00	<p>Интеллектуальные продажи. Строим отношения с клиентом правильно Сергей Зиничев, коуч, ТА «Мастер-Класс» Уметь понимать своего клиента, слышать его, опереживать ему уже не просто важно. Это уже основа любых продаж. В рамках выступления «Интеллектуальные продажи» мы разберём ключевые факторы успеха в продажах, как научиться продавать без конфликтов и повышать конверсию. Быстро! Легко! Эффективно!</p>	11:20-12:00	<p>Коучинг – бизнесу Сафонова Ольга, профессиональный коуч, тренер ТА «Мастер-Класс» Самая суть коучинга в создании ценности для клиента. Того, что для него сейчас наиболее важно, актуально, полезно. Как это сделать легко и эффективно? И философия, подходы, методы, инструменты, стратегии коучинга, наработанные годами и подтвержденные успешным опытом, - это то, что с успехом внедряется сейчас в жизнь самых успешных компаний. На конференции будут проведены параллели между коучинговыми компетенциями и задачами бизнеса. Мы проведем игру, благодаря которой Вы на практике почувствуете, как работают принципы коучинга, которые создают успех.</p>
12:00-12:20	Кофе-брейк	12:00-12:20	Кофе-брейк
12:20-13:00	<p>Семь ключевых потребностей в B2B. Как выявлять и формировать потребности ваших клиентов? Юлия Измайлова, ТА «Мастер-Класс» - Какие ключевые задачи бизнеса клиента способен решать ваш продукт или ваша услуга? - Почему и как качество вопросов о бизнесе клиента влияет на желание клиента сотрудничать с вами? - О чем обязательно надо спросить клиента, чтобы он захотел работать с вами? Вы получите понятную и логичную технологию конструирования вопросов для встречи с клиентом Вы сможете расширить уже существующий перечень вопросов и повысить эффективность тех, которыми пользуетесь сейчас.</p>	12:20-13:00	<p>От потребительства к партнерским отношениям. Концепция «Эмоционального Банковского Счета» для развития партнерских отношений с Клиентами Сычева Ольга, ТА «Мастер-Класс» Сейчас в бизнесе многие компании стремятся к концепции «партнерских» отношений с Клиентами. Однако зачастую специалисты по продажам и сопровождению выстраивают коммуникацию так, что вместо партнерских отношений получают потребительское отношение (клиенты манипулируют, шапталажуют, обесценивают усилия специалистов и компании). Концепция Эмоционального Банковского Счета - инструмент, который позволяет выстроить действительно партнерское взаимодействие, провести Клиента от базовой лояльности к приверженности, экологично перевести из «потребительства» в «партнерство». Без материальных затрат, что несомненно приятно.</p>
13:00-13:10	Перерыв	13:00-13:10	Перерыв
13:10-13:50	<p>Продвижение в продажах Жукова Анна, ТА «Мастер-Класс» Создание визуальной концепции (ценности и миссия компании). Создание истории, storytelling визуальными средствами — фото, видео-контент, брендрование, визуальная атрибутика. Выбор целевой аудитории, определение канала продвижения — Instagram, Facebook, Вконтакте и др. Создание контент-плана. Основные принципы контент-менеджмента в социальных сетях: рубрикация, частота публикаций, стилистика. Привлечение и увеличение активности подписчиков в социальных сетях. Тренды в SMM продвижении на 2018 г.</p>	13:10-13:50	<p>Продажи и переговоры на международных рынках Филипп Рязанов, ТА «Мастер-Класс» Залог успеха в современном мире - широта взглядов и готовность меняться. Все меньше остается барьеров между странами. Находясь в любой точке мира, Вы можете общаться с партнерами, а также узнавать о текущих событиях, происходящих в Пекине, Нью-Йорке, Мюнхене, Лондоне или Дубае. Мы предлагаем обсудить специфику переговоров и продаж на международных рынках! Затронем особенности взаимодействия с представителями разных стран; Обсудим нюансы переговоров с иностранными партнерами и рассмотрим, как мы можем использовать особенности культурных норм и традиций себе на пользу; Рассмотрим различное отношение к проблемам, задачам и принятию решений в зависимости от культуры.</p>
13:50-14:00	Перерыв	13:50-14:00	Перерыв
14:00-14:40	<p>Новый взгляд на отношения с клиентами в продажах b2b Илона Струкова, ТА «Мастер-Класс» Неустойчивость современной бизнес-среды. Что работает сегодня – «Произведи и Продай» VS «Пойми и Отреагируй»? Как поставить клиента в центр бизнес-процессов компании для повышения рентабельности продаж? Актуальные ценности продукта для нынешних клиентов - что осталось в прошлом? Транслируем ли мы новые ценности, считает ли это потребитель? Включаемся и действуем - как «заточить мозги» под заказчика/клиента/потребителя?</p>	14:00-14:40	<p>Отдел продаж – три вызова и одно утешение Ольга Сосидко, ТА «Мастер-Класс» Как контролировать процесс «утекания» персонала? Почему менеджеры самоотверженно ищут клиентов, а потом «сливают» цены? Как продавать больше уже существующим клиентам?</p>