

Расписание: 1 ДЕНЬ -2 Июля

- 10.00 - 10.10 Приветствие. Вступительное слово
- 10.10 - 10.55 **Игорь Рызов**
«Монстры продаж. Как превратить середнячка в гения»
- 11.00 - 11.45 **Максим Шаргородский**
«Золотая дюжина: 12 ключевых действий РОПа, которые напрямую влияют на прибыль»
- 11.50 - 12.35 **Алексей Пашин**
«Мессенджеры: 10 ошибок, которые нельзя совершать»
- 12.35 - 12.50 **Перерыв**
- 12.50 - 13.35 **Светлана Рызова**
«Как не допустить эмоциональное выгорание сотрудников»
- 13.40 - 14.25 **Альберт Тютин**
«Формирование ценности как ключевой инструмент современных B2B-продаж»
- 14.30 - 15.15 **Дмитрий Крехтях**
«Провокационные продажи. Важные мелочи, гарантирующие успех»
- 15.15 - 15.55 **Перерыв**
- 15.55 - 16.40 **Саша Карепина**
«Ясность, краткость, теплота. Настраиваем переписку в мессенджерах»
- 16.45 - 17.30 **Виталий Голицын**
«Триггеры – психологические приемы, которые мотивируют клиента на принятие решения и совершение сделки»
- 17.35 - 18.20 **Гоар Салафаниди**
«Измеримые продажи через digital и SMM»

Расписание: II ДЕНЬ -3 Июля

- 10.00 - 10.10 Приветствие. Вступительное слово
- 10.10 - 10.55 **Мария Азаренок**
«Фишки, которые помогают продавать»
- 11.00 - 11.45 **Николай Лазарев**
«Вооружение отделов продаж»
- 11.50 - 12.35 **Антон Верт**
«Сила мерча: как увеличивать продажи, повышать лояльность клиентов, партнеров, сотрудников с помощью корпоративного мерча»
- 12.35 - 12.50 **Перерыв**
- 12.50 - 13.35 **Игорь Манн**
«Маркетинг в новых реалиях»
- 13.40 - 14.25 **Валерий Морозов**
«Продажи с вебинаров»
- 14.30 - 15.15 **Татьяна Винокурова**
«Как продавать больше, чем конкуренты, без скидок и адского демпинга»
- 15.15 - 15.55 **Перерыв**
- 15.55 - 16.40 **Антон Кожемяко**
«Большие продажи: управление результативностью и эффективностью»
- 16.45 - 17.30 **Андрей Пометун**
«Экзоскелет для продавца. Как быстро научить середнячка продавать кому угодно»
- 17.35 - 18.20 **Сергей Шипунов**
«Метафоричные продажи. Как продавать через истории и метафоры»

Расписание: III ДЕНЬ -4 Июля

- 10.00 - 10.10 Приветствие. Вступительное слово
- 10.10 - 10.55 **Ия Имшинецкая**
«Маркетинговые инструменты в помощь продавцу»
- 11.00 - 11.45 **Влад Завадский**
«Экологичные продажи в работе с зависшими сделками»
- 11.50 - 12.35 **Евгений Ильченко**
«Помоги купить играя. Сила установки»
- 12.35 - 12.50 **Перерыв**
- 12.50 - 13.35 **Максим Батырев**
«Продавец - это звучит гордо»
- 13.40 - 14.25 **Алексей Обжерин**
«Как разработать маркетинговую стратегию, которая позволит расти до 50% в год, несмотря на пандемию: 2 реальных кейса»
- 14.30 - 15.15 **Алексей Филатов**
«Профайлинг в продажах»
- 15.15 - 15.55 **Перерыв**
- 15.55 - 16.40 **Алексей Речкалов**
«Пикап-продажи»: техника соблазнения клиента»
- 16.45 - 17.30 **Андрей Куршубадзе**
«Человеческие продажи в цифровом мире»
- 17.35 - 18.20 **Майкл Бэнг**
«5-звездочные продажи»