

01
ИЮЛЯ

Главная Встреча Года в Киеве!

VI Всеукраинская практическая конференция

B2B 2016

Master

ТОП-20 лучших практик лидерства в управлении и продажах

Битва лучших тренеров

Более 150 топ-менеджеров компаний, работающих на B2B-рынке



ЦЕЛИ КОНФЕРЕНЦИИ:

1. В СЕССИИ «УПРАВЛЕНИЕ»: Предоставление практических инструментов, способствующих повысить операционную эффективность менеджмента компании, мотивацию сотрудников, расширить возможности команды в целом и каждого сотрудника в частности, а также направить руководителей на структурирование и систематизацию бизнес-процессов, и изменить роль руководителя в компании как харизматичного лидера, способного вести за собой, используя самые точные техники и технологии управления;
2. В СЕССИИ «ПРОДАЖИ B2B»: дать идеи, решения, технологии для реструктуризации отдела продаж или отдельных его бизнес-процессов с целью увеличения доходности и уменьшения трудозатрат на выполнение и перевыполнение плановых показателей, Увеличить профессионализм в продажах, получить «уникальные» фишки и советы тренеров, для внедрения немедленных изменений и улучшений в отделе продаж. Понимание новых тенденций в продажах, возможность перенять успешный опыт наиболее динамично-развивающихся компаний.

3. Сравнить деятельность Вашей компании/отдела продаж с другими, проанализировать сильные и слабые стороны, получить профессиональную консультацию, новые идеи для новых подходов в развитии бизнеса, и устранить «подводные грабли», мешающие компании двигаться вперед.
4. Улучшить внутреннее обучение в компании, посредством подбора тренера для всей организации, отдельных ее подразделений/отделов и каждого сотрудника, исходя из личного знакомства с лучшими тренерами, и понимания их динамики, профессионализма и подачи материала, а также демонстрация новых методов обучения и методик для внутренних тренеров компании.
5. Концентрированное предоставление знаний и инструментов для работы экономит Ваше драгоценное время, поскольку мы уже отобрали для Вас только передовой опыт.
6. Полезные знакомства с более 100 компаниями на конференции с руководителями разных сфер B2B бизнеса дадут возможность расширить партнерскую и клиентскую базу.

Партнер по оценке и развитию руководителей:



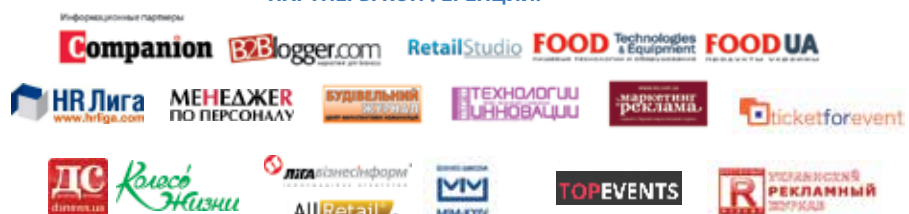
Leadership in people

При поддержке

Terrasoft

Terrasoft

ПАРТНЕРЫ КОНФЕРЕНЦИИ:



Партнер образовательных путешествий



Спикеры встречи **B2BMaster**

(должности указаны на момент выступления)

РЕГЛАМЕНТ	ТЕМА МАСТЕР-КЛАССА И ТОП-ТРЕНЕР	
09.00-9.30	Регистрация участников Битвы Лучших Тренеров, утренний кофе.	
09.30-10.00	Вступительное слово модератора	
	ЗАЛ 1. В2В ПРОДАЖИ: технологии конкурентных продаж	ЗАЛ 2. Выбор точных управленческих решений в В2В бизнесе
10.00-10.40 (40 мин)	<p>СЧИТАЕМ И РАДУЕМСЯ: КАК ПРЕВРАТИТЬ ОТДЕЛ ПРОДАЖ В АКВАРИУМ С ЗОЛОТЫМИ РЫБКАМИ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как продажи сделать управляемыми? • Как клонировать успех в отделе продаж? • Как добиться от каждого сотрудника желаемых активности, конверсии и результата (технология эталонов)?  <p>Борис ЖАЛИЛО, Золотой тренер по продажам 2014 г., PhD, MBA, BBA, MSc, ACM, Системный тренер-консультант Международной Консалтинговой Группы Business Solutions International.</p> <p>Входит в 10 лучших тренеров России по продажам и список 25 лучших молодых тренеров США (Emerging Training Leaders) по версии Training Magazine. Один из самых харизматичных и вдохновляющих Тренеров по продажам В2В на просторах СНГ, нестандартная методика которого, например, «Результат вместо работы», легла в основу корпоративных книг многих компаний. Тренер-бренд, тренер-консультант международного уровня с опытом успешной работы в 12 странах. Специализация: удвоение прибыли и продаж. 18-ти летний успешный опыт работы тренером-консультантом (около 22,000 часов, более 2,000 тренингов, более 35,000 участников) в России, Украине, Казахстане, Армении, Азербайджане, Молдове, Грузии, Узбекистане, Канаде, Латвии, США.</p> <p>Совладелец ряда компаний (США, Россия, Украина, Казахстан).</p> <p>ВИДЕО С ТРЕНЕРОМ «Как удвоить продажи»</p>	<p>ГЛАВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РУКОВОДИТЕЛЯ – АДМИНИСТРАТИВНАЯ ШКАЛА.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Встречали компании, в которых все очень умные, все заняты делом, но прибыли нет? • Встречали компании, в которых планы и действия по их реализации не соответствуют основному замыслу? • Встречали компании, в которых без владельца ничего не происходит? • Могли смело сказать, что в таких компаниях не используются основным инструментом руководителя – административной шкалой. Что это такое и как с ее помощью успешно развивать бизнес – об этом Вы узнаете на моем мастер-классе.  <p>Юлия АЛЕКСЕЕВА, бизнес-консультант, соучредитель и генеральный директор холдинга компаний «ZABUGOR.COM».</p> <p>Бронзовый тренер по управлению-2013», Бронзовый тренер по продажам 2015 г., Профессиональная деятельность:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2010 г. – открыла тренинговый центр по обучению технологии продаж дорогих и сложных услуг в туризме «Корпоративный университет». • С 2011 г. – лектор в Школе Владельцев Бизнеса, активно сотрудничает с ее основателем. • 2013 г. – издана первая книга в СНГ «Роскошный сервис в туризме. Настольная книга менеджера по работе с ВИП клиентом». • 2014 году – основала общественную организацию «Открой Украину». • 2015 г. – Юлия вошла в 20-ку Лучших бизнес леди Украины 2015 «SHE Rank TOP 100».
10.40-11.20 (40 мин)	<p>СТРАТЕГИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ: ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР – СВЯЗАН ЛИ ОН С ЦЕНОЙ?</p> <p>Мы все посещали большое количество тренингов по продажам, где нас обучали тому, как завершать сделку; определять потребности, проводить переговоры по выигрышному для всех сторон сценарию, развивать умение слушать; представлять правильное решение; понимать свой правильный стиль в продажах.</p> <p>Но никто из нас, пожалуй, не был на таком тренинге или учебных курсах, где бы ему помогли понять, как люди воспринимают и реагируют на цену и количество цифр в ней.</p> <p>Моя главная задача – в том, чтобы после нашей встречи вы изменили ваш взгляд на ценообразование – НАВСЕГДА.</p>  <p>Майкл БЁРН (Ирландия), Генеральный директор компании «Схаутен Глобал» в России и СНГ, бизнес-тренер и коуч. Специалист по подготовке и проведению тренингов по программам: эффективные презентации, управление продажами, эффективная коммуникация и нетворкинг. Выпускник факультета медиа и коммуникаций Натальского университета. Разработал подход, направленный на повышение уверенности и ускоренное развитие универсальных навыков продаж, коммуникации и влияния.</p> <p>Эксперт-практик в области продаж и личной эффективности, директор по обучению персонала и основатель компании «Right Approach», работает со многими корпоративными клиентами в области производства, бизнеса и финансов.</p> <p>Он проводит мастер-классы по техникам постановки и развития голоса, проводит тренинги и вебинары по успешному прохождению собеседований. Является опытным тренером со стажем работы более 15 лет. В своей работе Майкл Берн использует примеры из своей многолетней практики Среди клиентов в СНГ: «Юнилевер» (Unilever), «Рекитт Бенкисер» (Reckitt and Benckiser), Почта России, BaByliss, Московский Ювелирный завод</p>	<p>ЭКСКЛЮЗИВНАЯ ТЕХНИКА УПРАВЛЕНИЯ НАВЫКАМИ МЕНЕДЖЕРОВ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сегодня 90% продаж зависит от умения менеджера быть ориентированным на клиента и устанавливать с ним личные отношения. И чем выше стоимость продукта – тем больше стоимость таких навыков. Очевидно, что большинство менеджеров учится этому годами. • Вы узнаете эксклюзивную технику управления навыками менеджеров: как за 4 недели научите менеджеров стать лучшими и незаменимыми в глазах клиентов • В подарок* все участники получат описание алгоритма повышения эффективности вашей корпоративной модели KPI.  <p>Владимир МАЛИЧЕВСКИЙ, Золотой тренер по управлению-2013, Бронзовый тренер по управлению-2014, Бронзовый тренер по управлению-2015.</p> <p>Сертифицированный консультант по управлению СМС (Certified Management Consultant) по Амстердамскому стандарту ICMC, член Международной Ассоциации консультантов по управлению (IMC – Global), Кандидат Психологических наук, MBA, управляющий Партнер и эксперт Института Профессиональной Сертификации Менеджеров (IPCM), Владелец Консалтинговой компании Consulting Center IPCM. Специализируется по повышению операционной эффективности бизнеса, внедрению процессного управления и построению системного обучения.</p> <p>Автор и ведущий Первой в Украине «Школы Внутрикorporативных Консультантов по Управлению» (ШВКУ/SCICM). Автор уникальных методик: 9 Golden Principles, 6 Productive Actions, АСОКР, модель повышения KPI. Имеет 19 летний опыт проведения консультаций и преподавания. Более 18 лет управленческого опыта.</p> <p>Директор по развитию персонала группы компаний «Новая Почта» – с апреля 2016; ООО «Теспро» (производство и дистрибуция медицинских изделий) – CEO; Аграрный холдинг ПАТ «КомпанияРАЙЗ» – Вице-президент по персоналу; Холдинг «VolvestGroup» – Член совета директоров/директор по персоналу управляющей компании; Российский холдинг «Высоковольтный союз «РЗВА – Электрик» – Директор по персоналу.</p> <p>ВИДЕО С ТРЕНЕРОМ Выступление на «B2BMaster-2013», завоевавшее «Золото»</p>

РЕГЛАМЕНТ	ТЕМА МАСТЕР-КЛАССА И ТОП-ТРЕНЕР	
	ЗАЛ 1. В2В ПРОДАЖИ: технологии конкурентных продаж	ЗАЛ 2. Выбор точных управленческих решений в В2В бизнесе
11.20-12.00 (40 мин)	<p>КАК УВЕЛИЧИТЬ ДОЛЮ НА ПОЛКЕ, ПРОДАЖИ И ПРИБЫЛЬ БРЕНДА, ПОСТАВЩИКА ЗА СЧЕТ ПОНИМАНИЯ СТРАТЕГИИ И БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ РИТЕЙЛЕРА</p>  <p>Светлана ДМИТРИЕВА, бизнес консультант с 13 летним опытом управления в розничной торговле. Ведущий тренер по переговорам «Сеть-Поставщик», и Категорийный Менеджмент в Тренинговом Центре TradeMasterGroup</p> <p>УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ОПЫТ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Барвинок», г. Львов (Розничная сеть продуктов питания) Коммерческий директор, внутренний консультант; • «OBI, Ukraine» (DIY розничная сеть), Руководитель департамента; • «Baker Tilly Ukraine» Руководитель департамента операционного консалтинга (Специализация: розничная торговля, дистрибуция); • «Deltasport» Руководитель розничной сети Intersport (розничная торговля, франчайзинг), г. Киев; • «Metro Cash and Carry Ukraine», Категорийный менеджер, г. Киев; • Обучала компании: Экспансия (FOZZY), Vicoset, Delta sport, Lucky fisher, Modna casta, Chameleon, Frutas Fenix, Prime trade, Космо «Суматра-ЛТД», Хенкель Украина, Група Ритейла України («Караван»), ТМ «Украиночка», Оптима-15, Экспресс-Продукт, ПКФ«Комплект», ТОВ «Рома» и т.д. 	<p>МЕНЯЕМ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ.</p>  <p>Андрей ДЛИГАЧ, Лучший в Украине Эксперт-аналитик по стратегиям развития компаний, «Золотой Тренер по управлению 2012, 2014 гг.».</p> <p>Около 20 лет разработки и успешного внедрения проектов по выводу крупнейших брендов на новый уровень Бизнеса и победы над конкурентами. Генеральный директор группы компаний Advanter Group, представитель международного агентства Luniter troubleshooting agency в Украине, кандидат экономических наук, ведущий эксперт Украинской Ассоциации Маркетинга, Доцент кафедры международной экономики Киевского национального университета имени Тараса Шевченко, постоянный приглашенный преподаватель бизнес-школы МИМ-Киев. За 20 лет реализовал более 800 консалтинговых, исследовательских и бизнес-проектов в Восточной Европе для таких компаний, как Siemens, Panasonic, «Фокстрот», корпорация Niko, MTC, Mercedes-Benz, SportLife, «Альфа Банк» и других. Лучший тренер и консультант по маркетингу в Украине по ежегодному рейтингу Ukrainian Marketing Awards. Группа компаний Advanter Group признана наиболее компетентной консультационной компанией в сфере маркетинга в Украине.</p>
12.00-12.20 (30 мин)	КОФЕ-БРЕЙК, ЗНАКОМСТВА С УЧАСТНИКАМИ	
12.20-13.00	<p>ПРОДАЖИ СЛОЖНЫМ В2В КЛИЕНТАМ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Иррациональность мышления в период экономического кризиса. • Трансформация – как инструмент в сложных В2В продажах. • Исчисляемое и неисчисляемое. • Как создать предложение, от которого невозможно отказаться. • «Три вопроса Розенфельда» – коммуникационные вопросы, как эффективный маркетинговый инструмент.  <p>Дмитрий РОЗЕНФЕЛЬД, впервые на БИТВЕ ЛУЧШИХ ТРЕНЕРОВ, приглашен после высоких отзывов участников на авторском семинаре, один из лучших маркетологов Украины, имеет множество званий и наград.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2006 г. занимал должность вице-президента по маркетингу Национальной Телекомпании Украины. • 2008 г. заместитель генерального директора в медиа-холдинге «РБК Украина». • С 2010 г., открывает независимую маркетинговую практику и успешно ведет компании украинского и международного бизнеса, работает с известнейшими украинскими политиками и бизнесменами. • В 2013 г. основал закрытое агентство ROZENFELDOFFICE, специализирующееся на В2В продажах на сложных конкурентных рынках. 	<p>«СИЛА ЛИЧНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ. ВЛИЯНИЕ И ПОДДЕРЖКА СОТРУДНИКОВ В ПЕРИОД СЛОЖНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В КОМПАНИИ»:</p> <p>Сила личности руководителя: бизнес как расширение идентичности собственника;</p> <ul style="list-style-type: none"> • сила личности руководителя; влияние морального состояния руководителя на внутреннее состояние сотрудников в период изменений. <p>Трансформации в компании: реактивные и проактивные изменения в компании.</p> <p>Различные стратегии внедрения;</p> <ul style="list-style-type: none"> • изменения в компании, вызванная естественным ростом организации; • внедрение стратегических инноваций. <p>Влияние на сотрудников в период трансформации: причины сопротивления переменам;</p> <ul style="list-style-type: none"> • влияние лидера/руководителя на изменение психологических установок и старых шаблонов поведения сотрудников, на их моральный настрой; • командный дух и фан-культура компании; • «обучающиеся компании» и должность «директора по трансформациям»; • геймификация как инструмент адаптации и принятия изменений в компании.  <p>Алесь КАЛЯГИНА, Директор компании Гудвил (GoodWill) – является официальным организатором крупнейших международных поездок к лучшим экспертам и спикерам в мире.</p>
13.00-13.40 (40 мин)	<p>ПОВТОРНЫЕ ПРОДАЖИ ПОСТОЯННЫМ КЛИЕНТАМ. КАК РАЗЖЕЧЬ ОТНОШЕНИЯ?</p> <p>В ходе мастер-класса Вы узнаете, как</p> <ul style="list-style-type: none"> • узнать клиента так, как его до вас никто не знал • создать программу поддержания отношений с вашими постоянными партнерами • использовать психологические особенности людей для успешного ведения переговоров • научиться вести отношения с клиентом, а не «отрабатывать скрипт звонка»  <p>Александр СУДАРКИН, к.э.н. Бизнес-тренер, консультант по организационному развитию, коммуникации и переговорам.</p> <p>Постоянный приглашенный преподаватель курса Переговоры в бизнес-школе МИМ-Киев.</p> <p>Консультант в области организационного развития и переговоров в компании Pucelik Consulting Group, руководитель отдела консалтинга и тренингов, работая вместе с Фрэнком Пьюселиком; На территории СНГ в числе наших клиентов следующие ком-пании: Cargill, Nemiroff, Coca-Cola, GlaxoSmithKline, Oracle, Saatchi&Saatchi, Харьковская Бисквитная Фабрика, Стара Фортеця, Сандора, Алеф-Виналь, Олимп, Идеал, Фоззи, Рорус, Елтранс плюс, Константа, Райффайзен Банк Аваль, Банк Универсальный, СК «Универсальная», Галнафтогаз (тм «ОКЮ»), Нова (тм «Моршинская»), Кастрол, Евросеть, Олимп, Asstra Associated Traffic AG, ОTR Банк и др.</p> <p>ВИДЕО С ТРЕНЕРОМ «Правила ведения успешных переговоров»</p>	<p>РАБОТА ТОЛЬКО ТОГДА ПРИНОСИТ УДОВЛЕТВОРЕНИЕ, КОГДА ПОЗВОЛЯЕТ РАЗВИВАТЬСЯ. КАК РЕАЛИЗОВАТЬ ПОТЕНЦИАЛ КАЖДОГО СОТРУДНИКА В КОМПАНИИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Чем лидер отличается менеджера; • что такое компетентность и компетенции; • функциональная яма руководителя; • осознанная и неосознанная компетентность; • подготовка и планирование обучения на рабочем месте; • матрица оценки навыков сотрудников; • наставничество или коучинг?  <p>Сергей ДАЦЕНКО, Бизнес-тренер 1999г., основатель программы «Ситуационного лидерства» в Украине.</p> <p>Практический опыт: Руководитель по обучению и развитию торгового отдела компании ИП «Кока-Кола Бевериджиз Украина Лимитед», Руководитель отдела по Обучению и Развитию Персонала ООО ИИ «Бриджтаун Фудс Дистрибушин Украина» (ТМ «З корочки»), Начальник отдела продаж ЗПМУ «Блиц-Флекс» ЗАО «Блиц-Информ», Торгового Дома «Дукат», «Полтавско-го алмазного завода», др.</p> <p>ВИДЕО С ТРЕНЕРОМ Мастер-класс на 2-ой Всеукраинской практической конференции «В2ВMaster-2012»</p>

Спикеры встречи **B2BMaster**

(должности указаны на момент выступления)

РЕГЛАМЕНТ	ТЕМА МАСТЕР-КЛАССА И ТОП-ТРЕНЕР	
	ЗАЛ 1. B2B ПРОДАЖИ: технологии конкурентных продаж	ЗАЛ 2. Выбор точных управленческих решений в B2B бизнесе
13.40-14.20 (40 мин)	<p>ПРОДАЖИ СЛОЖНЫХ ПРОДУКТОВ И РЕШЕНИЙ В СЛОЖНЫХ УСЛОВИЯХ РЫНКА:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как продавать более дорогие чем у конкурентов продукты и решения на сложных рынках и в сложных условиях. • Современные тренды в технологиях продаж и переговоров.  <p>Андрей КРЮЧКОВ, Золотой тренер по продажам-2012, Серебряный тренер по управлению -2013 г, Серебряный тренер по продажам- 2015 . (По итогам Ежегодной Битвы Лучших Тренеров «B2BMaster»).</p> <p>По отзывам – один из лучших системных тренеров и консультантов по реализации проектов увеличения продаж и управления изменениями. Опыт предпринимательства с 1980 года; Опыт управленческой работы с 1994 года; Член украинской ассоциации консультантов по управлению. Инструктор по фитнесу.</p> <p>Как консультант принимал участие в консалтинговых и обучающих проектах для компаний: «Хенкель», «Профарма», «Люксоптика» (всеукраинская сеть оптик), ГЕРЦ (инвестиционно-строительная группа), «Укрсиббанк», «Ощадный банк Украины», СК «Альфа страхование», СК «АКСА», УТЕЛ (телекоммуникационная компания), FFS (Сеть ресторанов быстрого обслуживания «Челентано», «Картопляна хата»), УКРАВТО, БУНГЕ, др.</p> <p>ВИДЕО С ТРЕНЕРОМ «Умные продажи» или борьба с энтропией forever»</p>	<p>ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ РУКОВОДИТЕЛЯ: ПРИХОТЬ ИЛИ ПОТРЕБНОСТЬ БИЗНЕСА?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Роль эмоционального интеллекта в современном бизнесе • Особенности эмоционально компетентного руководителя • Как эмоциональный интеллект связан с эффективностью руководителей • Подходы к оценке и развитию эмоционального интеллекта  <p>Наталья СУШКО, Управляющий Партнер, консультант, коуч и тренер компании HR-Технологии.</p> <p>Более 11 лет в области HR-консалтинга, оценки и развития менеджеров в Бизнесе, повышения управленческой эффективности руководителей для международных компаний. Эксклюзивный представитель ведущего английского бренда Psytech в области психометрических инструментов оценки персонала. Член Международной Федерации коучей (ICF),</p> <ul style="list-style-type: none"> • С 2003 года работает в области оценки и развития менеджеров в организациях. • 2003-2009гг.: Директор SHL в Украине • с 2009г.: управляющий партнер компании HR Технологии – дистрибьютор английской компании Psytech, A&DC, преподаватель MBA. <p>Имеет практический консультантский опыт по оценке менеджеров различного уровня с применением центров оценки, личностных опросников, различных видов интервью, разработке и реализации программ развития, включая коучинг для руководителей, разработку и проведение тренингов. Другой опыт включает проведение анализа работ и моделирования компетенций, разработку и проведение различных корпоративных семинаров, фасилитацию центров оценки и развития, проведение индивидуальных и групповых коучинговых программ, разработку и проведение программ командообразования и т. д.</p>
14.20-15.20	ОБЕД, НЕФОРМАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ, ТЕМАТИЧЕСКИЕ ВСТРЕЧИ	
15.20-16.00	<p>КАК ПОДОБРАТЬ КОМАНДУ ЭФФЕКТИВНЫХ ПРОДАВЦОВ ЗА 2 НЕДЕЛИ? КАК С ПОМОЩЬЮ ТЕСТИРОВАНИЯ РАСПОЗНАТЬ В НОВИЧКЕ «БЕТМЕНА» ПРОДАЖ.</p>  <p>Валерий ГЛУБОЧЕНКО, Золотой тренер по продажам 2013, 2015 г.</p> <p>Лучший по созданию Системы продаж в B2B-компани, разработал под эту цель авторскую систему, положенную в IT-продукт, на сегодня используемый для обучения продавцов сотнями предприятий в Украине. В Украине и странах СНГ семинары и тренинги Валерия посетили более 23 000 человек. Среди Клиентов Тренера: BNP Paribas (Укрсиббанк), Корпорации «Инком», «Фаззи Групп» (сеть супермаркетов «Сільпо»), Миронский хлебопродукт (ТМ «Наша Ряба») и более 72 проектов для средних и малых предприятий Украины</p> <p>Обучался у международных бизнес-тренеров — Марка де Юлио, Патрика Валтейна (консалтинговая компания «U-MAN», Бельгия) и Майкла Бенга («Международная Школа Продаж», Англия). Сертификат за завершение специального семинара по обучению Консультантов Перформанс СНГ.</p> <p>ВИДЕО «ПроАктивные продажи дорогих продуктов и решений»</p>	<p>ВЗРОСЛЫЕ ИГРЫ: ГЕЙМИФИКАЦИЯ В МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА</p> <p>«Из искры возгорится пламя»</p> <p>С каждым годом все сложнее и сложнее классическими методами мотивации вовлечь и удержать операционный персонал в рутинной работе. Уже нету блеска в глазах. Все делается на автомате и у людей нет азарта. Работа превращается просто в ежедневную повинность, которую необходимо отработать. А отсюда, никто некуда не спешит, мало кто дорожит работой, даже при лучших условиях, прокрастинация и этот список можно продолжать. «Метод кнута и пряника больше не работает, а деньги, общественное положение и страх быть наказанным действуют лишь до определенного момента»</p> <p>Нам надо что-то менять. О вовлечении в действие через Геймификацию и «подводных камней» внедрения для операционного персонала мы с вами будем вести диалог:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Геймификация: дань моде или реальные инструмент воздействия • Влияние на поведение необходимое нам • Только добровольно: как вовлечь и как удержать в игре • Так кто же наши игроки. Из собственного опыта построения профиля игрока • Одной игрой вам не обойтись: о причинах потери интереса и поддержания длительного время для устойчивого поведения • «Да прибудет с вами сила» или почему важен FUN  <p>Ярослав СТЕПЧЕНКОВ, Практикующий менеджер проектов IPMA (D), Консультант по системному построению бизнес-процессов.</p> <p>Опыт работы на руководящих должностях более 20 лет («МЕДКОМ», «Ритейл Групп», (Велика Кишеня), «Сахарный союз «УкрРос», ДЕКО и др.).</p> <p>Ярослав – бизнес-тренер с многолетним опытом проведения открытых и корпоративных мероприятий. Соавтор и тренер Школы Поставщика Private Label, ШКОЛЫ ЛОГИСТОВ. Автор уникального тренинга «Постановка Процеса Прогнозирования продаж/спроса».</p> <p>Входит в ТОП-3 лучших спикеров Всеукраинских Конференций FoodMaster, DistributionMaster, NonFoodMaster и др.</p>

РЕГЛАМЕНТ	ТЕМА МАСТЕР-КЛАССА И ТОП-ТРЕНЕР	
	ЗАЛ 1. В2В ПРОДАЖИ: технологии конкурентных продаж	ЗАЛ 2. Выбор точных управленческих решений в В2В бизнесе
16.10-16.50	<p>ЭНЕРГИЯ РУКОВОДИТЕЛЯ ПРОДАЖ. КАК ОТКРЫТЬ МЕСТОРОЖДЕНИЕ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Осознанность как целостность руководителя. • Сущность, Жизнестойкость и Внутренняя энергия руководителя. • Лень как украинская разновидность медитации • Новый взгляд на самомотивацию. • Практики осознанности как инструмент развития оптимизма и энергии влияния. • Прикладные инструменты повышения своего ресурсного состояния и поддержки торговой команды.  <p>Григорий ХМЕЛЬНИЦКИЙ, консультант по управлению и продажам, Бронзовый Тренер по Продажам 2012 (По итогам Битвы Тренеров В2В Master-2012)</p> <p>Среди клиентов руководители и управленческие команды: «Фармак» (Киев), «MichelKataná» (Франция), «Укрсиббанка» (Киев), корпорации «Ольвия», компании «Оптимус» (Днепропетровск), Метинвест, ИМГ, финансовой группы «Уралсиб» (Москва), Крафт Фудз Mondelez International, Киевстар, Ernst & Young, SC Johnson, Horizon Capital, группа компаний ГАЗ (Нижегород), «Терволчина» (Москва), Белпронто» (Минск), «Атлант-М» (Минск), «UniCreditbanka», «GolderElectronics» (Москва) «Dolina Group» (Израиль), «СтамСертуса» (Румыния), «Оболонь» (Киев), МТС, «Татнефть» (Альметьевск, Республика Татарстан), «LeBridge» Молдова, Первый Украинский Международный банк, «Марфин банк», «Европродукт» (Одесса), Чернобыльской АЭС и др.</p>	<p>ИЗМЕНЕНИЯ ТВОРЯТ НЕБЕЗРАЗЛИЧНЫЕ! 8 ШАГОВ ВНЕДРЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Что в мире меняется и вынуждает меняться нас? Кирпичи новой экономики • Ключевые изменения в стратегическом процессе – как вовлечь в стратегию «снизу вверх» • Необходимость перемен. Манифест и формула перемен • Команда реформаторов. Правила создания – Перспективы и определение стратегии • Пропаганда Будущего • Широкое участие сотрудников в преобразованиях • Quick wins. Получение скорого результата • Закрепление успеха и углубление перемен • Укоренение изменений в корпоративной культуре • Как поддержать сотрудников во времена организационных преобразований.  <p>Евгений ПЕСТЕРНИКОВ, Золотой тренер по управлению 2015 г. (впервые принимал участие в Битве Тренеров и сразу взял золото).</p> <p>Руководитель компании «HRPuzzle» Ведущий эксперт по оценке персонала. Ключевая специализация в области психодиагностики личности и групп, оценки, прогнозирования поведения и эффективности профессиональной деятельности персонала.</p> <p>Тренинги развития креативности в бизнес-контексте, повышения личной эффективности, совершенствования навыков межличностного взаимодействия, развития эмоционального интеллекта.</p> <p>В качестве приглашенного эксперта реализовал проекты по оценке персонала для компаний: производственная компания HeidelbergCement Group: ОАО «Донецмент» и ОАО «Кривой Рог Цемент»; ОАО «Украинские ювелиры», ОАО «Житомирский маслозавод Рудь», ОАО «Химволокно», ДП «САВСЕРВИС Столица», ООО «Южспецмонтаж» и другие.</p>
17.00-17.40	<p>УПРАВЛЕНИЕ БЕЗ ДАВЛЕНИЯ: ПОВЫШЕНИЕ ПРОДАЖ ЧЕРЕЗ ИЗМЕНЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • основа эффективного управления продажами – эффективный отбор, подготовка и развитие продавцов: выбор, а не набор; подготовка, а не обучение; развитие, а не стимулирование • выбор личных качеств: модель «5+3 качества продавца»: 5 базовых личных качеств + 3 качества элитного продавца • профессиональная подготовка: модель «5+3 навыка продавца»: 5 базовых навыков + 3 навыка элитного продавца • создание 4х условий развития продавцов  <p>Андрей ЛЕВЧЕНКО, бизнесмен и собственник бизнеса – уже 25 лет.</p> <p>Оратор, спикер – 30 лет. Бизнес-тренер и бизнес-психотерапевт – 4й год.</p> <p>Руководство продажами и продавцами: я обучаю руководителей продаж построению системы продаж и воспитанию элитных продавцов потому, что я сам – продавец прямых продаж с 1989 года до сих пор и руковожу прямыми продажами в нескольких странах с 1990 г. до сих пор (www.waeller.com). За это время я организовывал и руководил продажами и b2b, и FMCG: от импорта и дистрибуции premium-алкоголя – до экспорта одобренных in-bulk, от прямых продаж больших копи-машин – до систем хранения документов (в Украине, России, на Кипре, в Венгрии, Польше и Германии). В 2013 году получил профессиональную премию: хрустальную «SalesVotb» как «Мастер возрождения продаж-2013». Менеджмент: с 1990г. я – собственник двух компаний в двух странах (Россия и Украина), и сотрудничаю с бизнес-лидерами в производстве, в дистрибуции и в продажах.</p>	<p>РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ И ЛОЯЛЬНОСТЬ ПЕРСОНАЛА. СЕКРЕТЫ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Система нематериального мотивирования – на чем основывается и что в себя включает. • Ключевые нематериальные мотивы. • Стратегия формирования модели максимальной результативности и лояльности персонала – кто, когда и зачем?  <p>Ирина СИНЧАЛОВА, управляющий партнёр «Виче Консалтинг Групп», бизнес-тренер, консультант.</p> <p>Руководитель проектов реинжиниринга бизнес-процессов по стандарту ideFO и реорганизации организационных структур, внедрения моделей компетенций, разработки системы заработной платы, разработки внутренней системы обучения и развития персонала Модератор стратегических сессий для топ-менеджеров по разработке миссии, ценностей, стратегии развития</p> <p>Автор и тренер программ по развитию управленческих компетенций руководителей</p> <p>Опыт проведения более 1500 корпоративных и открытых бизнес-тренингов с 1999 г</p> <p>Опыт управленческой деятельности с 1996 г. Опыт личных продаж – с 1995 г.</p> <p>Инициатор создания и Президент Ассоциации бизнес-тренеров, консультантов, коучей Украины</p>
18.00-19.00	<p>ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ БИТВЫ, РОЗЫГРАШ ПРИЗОВ, НЕФОРМАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ</p>	

Аудитория конференции B2BMaster — до 150 участников

Для всех сегментов бизнеса, которые связаны с торговлей товарами, услугами, решениями, оборудованием и т.п. (банки, страховые компании, логистика, оборудование, тара/упаковка, ингредиенты, консалтинг, лизинг, туроператоры, рекламные агентства, производители и дистрибьюторы товаров и услуг, др.).

В финале состоится награждение лучших Тренеров сессий «B2B-Управление» и «B2B-Продажи» — «Золотой», «Серебряный» и «Бронзовый» Тренеры.

По уровню менеджмента

	34%	Директор, заместитель директора, генеральный директор
	24%	Директор по продажам, развитию, коммерческий директор, руководитель отдела
	22%	Национальный менеджер по обучению, продажам, работе с клиентами
	13%	Бизнес-тренер, консультант, мотивационный спикер
	7%	Другие

По роду деятельности Компании

	30%	Смежная отрасль
	29%	Производители
	19%	Дистрибьюторы
	19%	Консалтинг
	3%	Ритейлеры

Мнение



Евгений ГЕТМАНЧУК, эксперт-практик, основатель и руководитель тренингового агентства «Getmanchuk Group»

Основной двигатель процесса в компании — Люди и Корпоративная Культура как основное конкурентное преимущество, позволяющее достигать высоких результатов. Дисгармоничная культура не позволяет реализовать свой потенциал даже сильным сотрудникам. Также Корпоративная Культура помогает бороться со страхом перемен и ответственности, которые часто тормозят инновационные процессы, нацеленные на оптимизацию.

Украинским руководителям, чтобы быть авторитетом для подчиненных, не хватает ответственности и храбрости, любви и уважения к Людям компании. И это обычное явление для постсоветского пространства. Это специфика менталитета и в этом нет ничего страшного. Просто необходимо развивать личностные качества, использовать более эффективно инструменты управления и воспитывать людей. Самый главный инструмент — личный пример Руководителя. Именно совокупность личных примеров и создает, в конечном счете, Корпоративную Культуру.

Также постоянно черпайте новые знания, ведь они — основа изменений. А конференция «B2BMaster» отличная площадка для знакомства с разными подходами, концепциями. Необходимо ли посещать подобные мероприятия? Если вы не готовы изменяться, нет. Выживание не является обязанностью.



Андрей КРЮЧКОВ, серебряный тренер по продажам 2015 года

Большинству бизнесов приходится преодолевать различные сложности, среди которых падение объемов продаж. Но эти трудности имеют решение: с ними можно и нужно бороться. А начинать необходимо с повышения эффективности работы СИСТЕМЫ, и лишь затем переходить на повышение эффективности людей.

Что такое эффективная система в управлении продажами?

Воронка продаж — это упрощенная схема алгоритма продаж, разбитого на несколько этапов, а именно: фокусировку, привлечение, прямые продажи, сохранение и развитие клиентов. Воронка отображает не только последовательность действий, но и то, что на каждом ключевом этапе, как правило, происходит потеря части потенциальных клиентов. Но наличие алгоритма еще недостаточно для управления. Алгоритм — это машина, а управление возникает, когда она едет и должна достичь конкретного места. Таким образом, к алгоритму мы должны добавить цели продаж и ключевые (в т.ч. опережающие) показатели эффективности. Например, чтобы сделать 10 продаж, нужно 100 контактов, соответственно, 100 контактов — это опережающий показатель действий, а 10 продаж — это результирующий (или запаздывающий) показатель.

При управлении системой продаж компании необходимо планировать и контролировать, прежде всего, ОПЕРЕЖАЮЩИЕ показатели, отображающие ДЕЙСТВИЯ, то есть показатели, показывающие не конечный финансовый результат, а насколько эффективно реализуется ПРОЦЕСС, приводящий к необходимому финансовому результату.

УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ



Отзывы о конференции **B2BMaster**

«Конференция дает новые знания и новые инструменты. Такие мероприятия очень важны, так как это обмен опытом, разные взгляды на одни и те же вещи. Понравилась 2 часть. Впечатления от конференции хорошие.»

Волковская М., РПК «Рекламастер»

«Такая конференция открывает возможности для компании в увеличении объема продаж, качества общения с клиентами. Конференции подобного рода важны – это получение практической информации, что является всегда эффективным. Спасибо за профессионализм.»

Сироткина Е., ООО «ВСМПО Титан Украина»

«В одном месте собраны профессиональные тренеры, проведен анализ тренеров и их техник – это большая экономия времени. Получен опыт и знакомства. Были преподнесены идеи и практики. Очень здорово!»

Гримало И., ООО «Ка Софт»

«Важно посетить конференцию именно такого направления, ведь рынок не стоит на месте, и всегда нужно быть в курсе всех новшеств. Получила позитивные эмоции и, что не мало важно, практические инструменты для применения их в работе.»

Цукина О., ООО «Мережа Трейд»

«Получены практические инструменты на конференции. Анализируем, систематизируем, адаптируем и применяем эти инструменты в своей компании. Нужны конференции такого формата, где получаешь реальную оценку востребованных тренинговых тематик на B2B-рынке. Впечатление осталось отличное. Достойная аудитория. Творческая атмосфера. Полезные контакты.»

Москаленко Е., ООО «ХОМАКС»

«Проведение ежегодной практической конференции B2BMaster для рынка в целом важно, так как позволяет участникам получить новые идеи и обменяться опытом.»

Задавсвичка В., «Пиреус Банк МКБ»

«Обменялась информацией и приобрела знания для лучшего ведения бизнеса. Конференция дала много практичной и полезной информации по продажам и управлению.»

Височанская У., ПП «Фирма Пилигрим»



«Важно проводить конференции, особенно B2BMaster, потому что подобного формата (битвы тренеров) нет. Все отлично, спасибо!»

Чернякова К., «National Training Agency»

«B2BMaster – это интересно, дает понимание тенденций и векторов. Конференция организована очень хорошо, в деталях. От выбора спикеров до выбора месторасположения. Спасибо за приглашение!»

Алибаба И., WOG Ритейл

«Спасибо, получила дополнительные знания. Организация на этапе подготовки – на высоком уровне. Очень понравились смс-сообщения, раздаточные материалы, формат мероприятия, место проведения хорошее, комфортно себя чувствовала.»

Гучок Л., ZABUGOR.COM

«Очень важно проводить такие конференции, я для себя очень много подчеркнула и многому научилась. Я очень благодарна за полученную информацию.»

Пономаренко Т., ООО «КНПП «ЙОД»

«По новому посмотрел на управление и смог оперативно внести изменения в работу команды по продажам. Получил новый взгляд на текущую ситуацию. Общее впечатление – позитивное. Интересные спикеры, практическая направленность.»

Бинковский И., ООО «Рехау»



Отзывы о конференции **B2BMaster**



Наталья Сержовская,
старший специалист отдела обучения и развития
ООО «МЕТРО Киев энд Карри Украина»

Во-первых, замечательное место — живописный гостинично-ресторанный комплекс «Козацкий Стан». Во-вторых, мероприятие было, что называется, «по делу». Как внутренний бизнес-тренер я обращала внимание не только на содержание выступлений, но и на мастерство выступающих, стиль проведения тренингов.

Выступления проходили в двух направлениях параллельно: «Управление» и «Продажи». В соответствии со спецификой нашей компании я выбрала «Продажи».

Для презентации каждому тренеру было выделено 40 минут. Прекрасно понимаю коллег: за такое короткое время сложно рассказать все, чем хочешь поделиться. Но участники справились на «отлично»! Каждое выступление было ярким, информативным и очень интересным, каждому тренеру удалось представить свой подход к организации работы отдела продаж (и продаж в целом).

А подходы были действительно разные:

- кто-то советовал отключить «точку нужды»;
- кто-то — использовать «технику согласия»;
- еще одно предложение — сосредоточить усилия на работе с постоянными клиентами;
- находка — «метод поручика Ржевского».

Мы узнали, как подготовиться к сложным переговорам с помощью техники «пустого стула», как работать с возражениями. Психологическое влияние при проведении переговоров, секреты успешных B2B-коммуникаций — тоже «в копилку» практикующего тренера.

Кроме того, были предложены разные подходы к организации работы подразделения продаж:

- как добиться того, чтобы новый сотрудник отдела уже на второй день работы стал столь же эффективен, как и его более опытные коллеги;

- как оптимизировать работу продавцов, чтобы большую часть своего рабочего времени они посвящали именно продажам (ведь в то время, которое продавец занимается чем-то другим, он теряет потенциальный заработок);

- как пробудить желание продавать больше, выйти за пределы своей «зоны достаточного дохода».

Ну а самым, наверное, интересным были истории — случаи из практики, которыми делились тренеры в подтверждение эффективности предложенных ими подходов.



Игорь Пустовалов,
директор по кадрам ПАО «ОГВАИ»

Место проведения было выбрано очень удачно — в живописном пригороде. Нет городской толчеи, есть где припарковать автомобиль. При этом рядом станция метро — приезжим можно было комфортно добраться от любого вокзала. Правда, пятница — конец трудовой недели... Но если «работа прежде всего», любая дата будет «подходящей». Поскольку конференция была очень хорошо организована, потерь времени не было.

При регистрации я записался на первый блок — «Управление», хотя мне, как эйчару, хотелось бы побывать на обоих. В принципе, у организаторов особых возражений по этому поводу не было.

Общаясь с представителями нашего HR-братства, много раз слышал, что руководители компаний и структурных подразделений удивляются тому, что директор по персоналу рвется получить теоретические и практические знания в области продаж или в производственной сфере — по профилю организации. По своему опыту знаю: это очень полезно. После того, как я получил нужную подготовку, специалистам всех направлений со мной стало легче общаться. Я понимаю их язык и в какой-то мере проблемы. Да и руководитель компании вроде как больше меня зауважал ☺.

Подбор ведущих мастер-классов мне понравился: процесс управления — многогранный, был представлен целый ряд направлений. Темы актуальные, интересные, но регламент проведения жесткий, на знакомство с темой в тезисном порядке и с каждым тренером было отведено всего 40 минут. Как жаль, что рядом не было руководителя предприятия: тогда он бы меня поддержал, когда я к нему в понедельник пришел с предложениями, которые услышал на конференции!

Обстановка была рабочая, деловая, но при этом непринужденная. Профессиональные тренеры помогали раскладывать по полочкам ранее приобретенные знания, побуждали думать. Собственники компаний делились опытом — и это, в свою очередь, вызвало бурное желание по-дискутировать. Время шло, а усталости не было!

Обед — самое подходящее время для неформального общения. За столиком познакомился с коллегами из разных компаний. Постепенно завязалась непринужденная беседа. Сначала поделились впечатлениями о конференции, потом поговорили о китайских товарах (как же без этого на конференции по продажам!), а потом и о проблемах своих предприятий... Тут же совместно нашли решение — в помощь руководителю промышленной компании. Надеюсь, наши рассуждения ему помогли, и сейчас проблема решается.

Вторая половина конференции прошла так же интересно и живо, как и первая — «в стиле джаза» (не сам придумал, была такая тема ☺). Завершением дня тоже было достойным: нас ждали вручение сертификатов, объявление итогов голосования за лучшего тренера и розыгрыш подарков.

В заключение хочу пожелать организаторам и всем участникам «Битвы лучших тренеров СНГ» интересной работы, хороших друзей. Надеюсь, до скорой встречи!



Павел Ермоленко,
президент Всеукраинской ассоциации бизнес-тренеров и консультантов

Очень порадовало, что на конференцию съехалось так много руководителей и собственников предприятий. Это говорит об уровне доверия и мероприятию и выступающим, а также об интересе к заявленным темам и предложенному формату — «битва лучших тренеров».

Хотя многие клиенты считают, что члены «тренерского сообщества» очень ревниво относятся к успеху конкурентов, на конференции было доказано обратное! Это вызывает у меня особую радость и гордость! Каждый спикер старался дать как можно больше практических советов, а дух соревнования привнес особую изюминку в деловой формат конференции. Уверен, борьба шла не за звание, ведь «лучшим для всех сразу» быть невозможно! Конечно, победителями стали не все. Но каждый тренер хорош по-своему, каждый приносит пользу бизнесу!

И очень приятно, что на конференции было много возможностей для неформального общения. Это важнее, чем «прослушивание докладов», ведь сегодня (впрочем, как и всегда) связи решают все! Общаясь с коллегами, каждый профессионал всегда чему-то учится.

До новых встреч!



Станислав Смирнов,
директор по персоналу ООО «Крийд»

Содержательная часть конференции мне очень понравилась: высокий профессиональный уровень участников, широкий охват тем, интересных для всех, кто занимается обучением и развитием персонала. Дебаты были информативными и динамичными.

Порадовало, как много людей, достигших высоких результатов в своем деле, готовы поделиться опытом и советами. Огромная благодарность всем спикерам, которые сделали своим персональные наработки достоянием всего HR-сообщества. Отдельно хотелось бы отметить выступления:

- Олега Афанасьева (мастер-класс «Трансовые техники в подготовке к трудным переговорам»);
- Максима Голубева («B2.ON-переговоры, или Секреты успешных B2B-коммуникаций»);
- Ваче Давтяна («Переговоры в кайф»);
- Павла Ермоленко («Управление компанией в условиях корпоративного кризиса»);
- Владимира Маличевского («Как преодолеть два основных ограничения в развитии системы продаж»).

День прожит не зря ☺ — узнал много важной информации, которая очень пригодится мне в работе. Честно говоря, вначале я опасался, что окажусь на стандартном мероприятии. Замечательные выступления спикеров (множество ценных сведений, спрессованных в 40 минут!) развеяли это опасение. Кроме того, получил отличный «позитивный заряд». Единственное, что мне не понравилось, это работа двух секций одновременно. (Нельзя же раздвоиться!)

Что особенно порадовало — много практических занятий. Спикеры действительно выложились «по полной», дали очень ценные советы по повышению продаж. (Например, что при правильном подходе за 10 лет можно повысить продажи компании в 1024 раза!)

Тренерское мастерство участников «Битвы» произвело отличное впечатление — вся конференция была большим мастер-классом по проведению презентаций, взаимодействию с аудиторией, подаче серьезного, важного материала весело, «с огоньком». Мы «продавали» и «покупали», участвовали в розыгрыше призов, зажигали звезды и надевали короны! А танец, которому нас научил один из тренеров, думаю, надолго запомнится каждому участнику.

Конференция такого плана стоит посещать, потому что они дают не только новую информацию, но и новую мотивацию к действию, вдохновение, новые идеи.



ВОЗМОЖНОСТИ УЧАСТИЯ / ПАКЕТ УЧАСТНИКА

Услуга, которая включена в пакет участника	Стандарт	Бизнес	Премиум
Присутствие на Конференции	любой ряд кроме 1-3	2 -3 ряд	1 ряд
Пакет Участника Конференции с информационными материалами и каталогом Конференции с докладами Спикеров	да	да	да
Кофе-брейки, обед	да	да	да
Размещение информации о компании в каталоге Конференции с контактами (при подаче информации до 24 июня)	50 слов + контакты	1/2 страницы	1 страница
Именной сертификат Участника	да	да	да + Ваш логотип на сертификатах
Получение видео-презентаций Спикеров (после Конференции)	нет	да	да
Предоставление выставочной площади 2 x 1,5 м. для размещения промо-стойки в холле перед конференц-залом (промо-стойка экспонента, или стол и 2 стула предоставляемые Организаторами. Бесплатное участие 1 Представителя компании в Конференции (работа за стендом))	нет	нет	да
Размещение информационных материалов Компании в пакетах Участников Конференции или на стойке регистрации	нет	да, мах лист А4	да, буклеты, презентации, др.
Размещение баннера компании в зале проведения Конференции и/или ротация презентационного ролика компании, продолжительностью до 2 минут, с трансляцией во время перерывов на кофе, обеда	нет	нет	да
СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ (В ГРН)	4200	6100	9200

Возможные скидки:
(Скидки не суммируются)

- 2 Участника от компании – 5%
- 3 и больше Участника от компании – 10%
- Участники практических Конференций TradeMasterGroup - 10%

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ! ТОЛЬКО ДО 24 ИЮНЯ!

При регистрации 3-х и более участников на конференцию «B2BMaster-2016: TOP-20 лучших практик лидерства в управлении и продажах» – Вы получаете 50% дисконт одному представителю компании на любой из тренингов Trade Master Group в июне! [Календарь тренингов](#)

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ!

ПОЛУЧИТЕ БЕСПЛАТНЫЙ ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ НА B2BMaster-2016,

выбрав один из 2-х вариантов:

1) При регистрации 3-х и более участников на конференцию **PrivateLabel-2016** – ритейлер и производитель курс на развитие.

Дата проведения 26 августа 2016 г.



2) При регистрации Вашей компании на портале www.trademaster.ua по пакету «Премиум» –



БЦ «IQ Business Center»



конференц-зал
БЦ «IQ Business Center»
г. Киев, ул. Болсуновская
(Струтинского), 13-15
ст. м. Дружбы народов

