

**Уважаемые господа!**

**Приглашаем вас принять участие в общероссийской  
практической конференции**

**«ПРОДАЖИ-2014»**

**и получить скидку и подарок при заказе билета в июне!**



### **Что это такое:**

**Крупнейший двухдневный форум для директоров по продажам, начальников отделов продаж, коммерческих и генеральных директоров, а также владельцев бизнесов.**

**Серия лекций-докладов и мастер-классов ведущих российских экспертов  
в области управления продажами:**

**Первый день конференции – день докладов.**

Продолжительность доклада – 50 минут.

**Второй день – день мастер-классов.**

Продолжительность мастер-класса – 1,5 часа.

Можно купить билет на участие только в первом дне конференции или в двух днях.

### **КОГДА:**

**21-22 августа 2014 года**

### **Что нужно от вас:**

- Прийти или приехать на конференцию
- Слушать доклады спикеров
- Задавать вопросы о том, что вам интересно
- Записывать интересные идеи и рекомендации
- Общаться с коллегами и заводить новые знакомства
- По возвращении с конференции внедрить все полезные инструменты и получать дополнительные доходы.

## **ТЕМЫ, КОТОРЫЕ МЫ ОСВЕТИМ НА КОНФЕРЕНЦИИ:**

- ✓ Телефонные продажи: как эффективно управлять отделом телефонных продаж и как эффективно продавать по телефону
- ✓ Технологии эффективного найма продавцов: где взять, как привести на собеседование и как выбрать лучших
- ✓ Прорыв в продажах: пошаговая методика увеличения продаж в компании
- ✓ Перехват клиентов у конкурентов и удержание собственных клиентов
- ✓ Фокус руководителя отдела продаж в условиях кризиса.
- ✓ Продающие тексты и коммерческие предложения – как инструмент увеличения продаж. Как научить продавца писать коммерческие предложения, которые будут реально продавать.
- ✓ Эффективное управление персоналом продаж: система оплаты труда, мотивация, обучение, борьба с выгоранием продавцов.
- ✓ Как продавать во время спада на рынке
- ✓ Как навести порядок в отделе продаж
- ✓ Как построить систему продаж, которая будет работать как часы
- ✓ Как правильно нанимать персонал продаж
- ✓ Как привлекать в бизнес новых клиентов
- ✓ Как сделать работу отдела продаж более прозрачной
- ✓ Система оплаты труда в отделе продаж
- ✓ Продажи в условиях высокой конкуренции
- ✓ Конвейерная система работы отдела продаж
- ✓ Как давать скидки и как не давать скидки
- ✓ Как правильно работать с клиентской базой
- ✓ Сайт компании как инструмент продаж – типичные ошибки и способы увеличения продаж при помощи сайта

***Это будет грандиозный форум для всех, кто интересуется темой продаж и озабочен вопросами развития сбытовой стратегии в своей компании, построения четкой и эффективной системы продаж, увеличения объемов выручки.***

## **ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ «ПРОДАЖИ 2014»**

	<b>1 день</b>		<b>2 день</b>
<b>8.30 – 10.00</b>	<b>Регистрация</b>	<b>8.30 – 10.00</b>	<b>Регистрация</b>
10.00 – 10.50	Михаил Графский «Фокус руководителя отдела продаж в условиях кризиса»	10.00 – 11.30	Тимур Асланов «Продающие тексты и коммерческие предложения как инструмент увеличения продаж»
10.50 – 11.40	Мурат Тургунов «Перехват клиентов у конкурентов и удержание собственных клиентов»	11.30 – 13.00	Екатерина Уколова «Всё о лидогенерации: где и как брать клиентов для вашего бизнеса»

11.40 – 12.30	Олег Макаров, Татьяна Широганова «Они вас любят. Если вы дадите им такую возможность. Сравнение эффективности различных подходов к клиентской лояльности в продажах»	13.00 – 14.30	обед
12.30 – 13.20	Андрей Мудрый «Где и как искать сотрудников в отдел продаж или «продажный» HR»	14.30 – 16.00	Борис Жалило «Прорыв в продажах: пошаговая методика увеличения продаж в компании»
13.20 – 14.50	<b>Обеденный перерыв</b>	16.00 – 17.30	Анна Бочарова «Эффективное управление персоналом отдела продаж: система оплаты труда, мотивация, обучение, борьба с выгоранием продавцов»
14.50 – 15.40	Алексей Иванов «Сайт компании как инструмент продаж – типичные ошибки и способы увеличения продаж при помощи сайта»	17.30 – 17.50	<b>Кофе-брейк</b>
15.40 – 16.30	Евгений Жигилий «Как повысить конверсию холодных звонков вдвое, а отдел телефонных продаж мотивировать работать на 100%»	17.50 – 19.20	Гарри Джонс (США) «Как построить мощную систему продаж в компании и почему важно иметь такую систему»
16.30 – 16.50	<b>Кофе-брейк</b>		
16.50 – 17.40	Спикер и тема доклада в процессе согласования		
17.40 – 18.30	Спикер и тема доклада в процессе согласования		

**КУПИТЕ БИЛЕТ НА КОНФЕРЕНЦИЮ  
И ПРОВЕДИТЕ ДВА ДНЯ С ВЕДУЩИМИ РОССИЙСКИМИ ЭКСПЕРТАМИ В ОБЛАСТИ ПРОДАЖ  
И С НЕСКОЛЬКИМИ СОТНЯМИ КОЛЛЕГ –  
РУКОВОДИТЕЛЯМИ ПРОДАЖ ВЕДУЩИХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ!**

Вы сможете начать применять новые инструменты для роста продаж уже на следующий день после конференции и уже в первый месяц получить результаты.

## Стоимость участия в конференции

ЧТО ВХОДИТ В МЕРОПРИЯТИЕ КОНФЕРЕНЦИИ	эконом	стандарт	бизнес	VIP
Посещение конференции первого дня конференции	+	+	+	+
Посещение второго дня конференции (день мастер-классов)	-	-	+	+
Пакет участника	+	+	+	+
Презентации спикеров в электронном виде	+	+	+	+
Сертификат об участии в конференции	Сертификат об участии в первом дне конференции	Сертификат об участии в первом дне конференции	Диплом участника конференции	Диплом участника конференции
Возможность приобрести альманахи и видеосеминары издательского дома «Имидж-Медиа» в день конференции со скидкой 30%	+	+	+	+
Кофе-брейки	+	+	+	+
Обед	-	+	+	+
Скидка на участие во всех мероприятиях в 2014 году и в первом полугодии 2015 года	5%	7%	10%	15%
Гарантированные места	-	-	-	1-5 ряды

Видеозапись конференции – первый день	-	+	+	+
Видеозапись конференции – второй день	-	-	-	+
Подарки от партнеров и спонсоров	-	-	+	+ (VIP подарки)
Видеозапись конференции «Как увеличить объем продаж»	-	-	-	+
Участие в networking-сессии	-	-	+	+
СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ ПРИ ПОКУПКЕ В	эконом	стандарт	бизнес	VIP
<b>Июне</b>	<b>11 900</b>	<b>14 500</b>	<b>21 900</b>	<b>29 900</b>
Июле	12 400	15 200	23 400	31 900
Августе	12 900	15 900	24 900	33 900

Мы рекомендуем посещать конференцию нескольким представителям одной компании: генеральному директору и начальнику отдела продаж или собственнику и директору по продажам. Для таких посещений у нас предусмотрены скидки -

при покупке одной организацией:

**2х билетов – скидка 5%**

**3х билетов – скидка 10%**

**ОПЛАТИТЕ БИЛЕТ НА КОНФЕРЕНЦИЮ В ИЮНЕ И ПОЛУЧИТЕ НЕ ТОЛЬКО СКИДКУ, НО И ПОДАРОК!**

**ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ КУПИТЬ БИЛЕТ,  
ПОЗВОНИТЕ НАМ В ОТДЕЛ ПРОДАЖ:**

**(495) 739-85-02**

**И НАШИ МЕНЕДЖЕРЫ РАССКАЖУТ О ТОМ, КАКОЙ ПОДАРОК ВЫ  
СМОЖЕТЕ ПОЛУЧИТЬ ПРИ ПОКУПКЕ БИЛЕТА В ИЮНЕ.**

**МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ КОНФЕРЕНЦИИ:**

**Москва, м. Павелецкая, ул. Летниковская, д. 11/10, Банкетный зал «Форум Холл»**

[Сайт конференции:](#)

[www.conference.image-media.ru/sales2014](http://www.conference.image-media.ru/sales2014)

