

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»

	1 день		2 день
8.30 – 10.00	Регистрация	8.30 – 10.00	Регистрация
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	Обеденный перерыв	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	Кофе-брейк
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	Кофе-брейк		
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
Июне	11 900	14 500	21 900	29 900
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

