

5 июля 2013, г. Киев

3-я Всеукраинская практическая конференция
для Владельцев, Топов и ведущих Специалистов B2B-компаний

Профессиональный Организатор:
TradeMaster
портал розничной и оптовой торговли

«B2BMaster-2013»:

Топ-20 лучших практик лидерства на B2B-рынке

ЕЖЕГОДНАЯ «БИТВА ЛУЧШИХ ТРЕНЕРОВ»

2 потока: по продажам и управлению



Итоги «B2BMaster-2011-2012»
(предыдущих Конференций):

1. [Фоторепортаж Конференции](#)
2. [Итоговая статья](#)
3. [Видео-репортаж 2011](#)
4. [Видео-репортаж 2012](#)

150 Участников от компаний, продающих свои товары и услуги для бизнеса (B2B-клиентам): владельцы и руководители компаний, коммерческие директора, руководители отделов продаж и маркетинга, менеджеры по активным продажам товаров, услуг и решений, менеджеры по работе с клиентами, HR-руководители и специалисты по обучению персонала, внутренние бизнес-тренеры компаний

Партнер контрактного
производства:

PrivateLabel

www.PrivateLabel-TM.com

Партнер по развитию
Бренда:



HR-Партнер:

rabota.ua

Образовательный Партнер:



Moscow
Business School
Leadership Energy

interfax
ИНТЕРАКС УКРАЇНА

**COMMERCIAL
PROPERTY ONLINE**
www.commercialproperty.ua



Информационные Партнеры:

FOOD UA
продукты України

транспорт і логістика
www.translog.com.ua

Транспорт
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИЙ ЖУРНАЛ

worldfood
UKRAINE

News-KOMPASS.UA
новости украинских компаний



**МИР
упаковки**

HR Лига
www.hrliga.com

ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

+38 (044) 383-86-28

+38 (067) 505-25-24

st@trademaster.com.ua

www.TradeMaster.UA

**ПЕРШИЙ ДІЛОВИЙ
ТЕЛЕКАНАЛ**

**МЕНЕДЖЕР
ПО ПЕРСОНАЛУ**

ЦЕЛИ И КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ КОНФЕРЕНЦИИ
«БИТВА Лучших ТРЕНЕРОВ»

Инструменты, представленные в 20-ти докладах лучших Экспертов из Украины и России, будут максимально полезны тем руководителям, которые:

- критически смотрят на свой бизнес, свой отдел, свои результаты...
 - **и непрерывно ищут инструменты для усовершенствования процессов управления (компанией, продажами, маркетингом...),**
- а также усовершенствования процессов, связанных с: созданием продукта / услуги, возвращением ценности и функциональности своего предложения для клиента; с непосредственно переговорами, продажами и обслуживанием Клиента

Новый взгляд на этапы работы с клиентом. Развеем заблуждения руководителей относительно продающих способностей собственных служб

Как вмонтировать полученные технологии управления в реальную ситуацию в компании, чтобы минимальными средствами добиться максимального результата?

Новые парадигмы управления продажами

Работа с эффективностью – начиная от осознания того, какие ресурсы имеются у компании

Подготовка к сложным переговорам, присущим B2B-продажам

ФОРМАТ ДОКЛАДОВ «Битва Тренеров»: Лучшие Тренеры и Бизнес-консультанты B2B-рынка посоревнуются за предоставление реальных практических инструментов, которые, по оценкам Участников Конференции, получат самый большой балл за «практичность, полезность и применимость»

Стратегическое управление компанией на B2B-рынке

Как направить эмоции сотрудников и клиентов на осуществление целей компании?

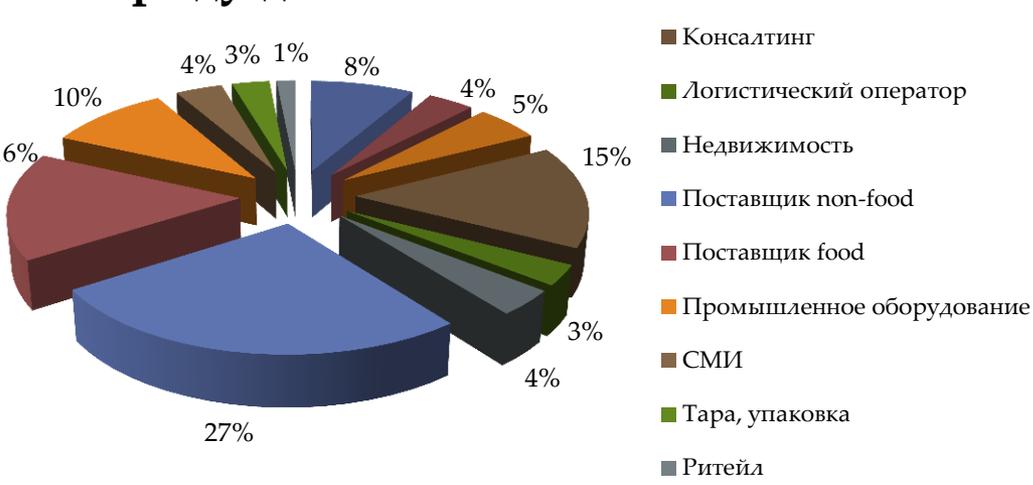
Как определить оптимальный стиль лидерства и подобрать инструменты управления различными типами сотрудников?

Брендинг как основа успеха на конкурентном B2B-рынке

Правильное понимание продажи, выработка своих методов на основе правильного подхода к анализу всех осуществленных и неосуществленных продаж

Как сформировать экономически выгодное поведение сотрудников?

Сегментация участников по роду деятельности



Аудитория Конференции по роду деятельности подразумевает участие всех сегментов бизнеса, которые связаны с торговлей товарами, услугами, решениями, оборудованием и т.п. - именно для корпоративного клиента (B2B).

Темы Мастер-классов подобраны таким образом, что они предназначены для руководящего звена компании и тех специалистов, которые планируют стать руководителями в ближайшей перспективе, а также специалистов, которые курируют обучение в компании и придут с целью получить свежие практические подходы к решению бизнес-задач B2B-компании



Сегментация участников по уровню менеджмента



Топ-Тренеры («Управление»)

поделятся собственными эксклюзивными практическими наработками в области развития системы управления в **B2B-КОМПАНИИ** и развитии необходимых сегодня и завтра навыков **РУКОВОДИТЕЛЯ**



TradeMaster
портал розничной и оптовой торговли



Андрей КРЮЧКОВ,

Топ-тренер по комплексному управлению, модератор стратегических сессий для владельцев и генеральных директоров B2B-компаний, топ-тренер по B2B-продажам и переговорам B2B Тренингового центра **TradeMaster®**

Как консультант по управлению и бизнес-тренер принимал участие в консалтинговых и обучающих проектах для компаний: Yam International (полиграфическое оборудование и расходные материалы), Люксоптика (всеукраинская сеть оптик), Альба Украина (лидер украинского фармацевтического рынка), Музыкальный центр (Группа компаний)
Строительство: ГЕРЦ (инвестиционно-строительная группа), АЗБИ (Инженерно-строительная компания)
Банки, СК и инвестиционные компании: Укрсиббанк, Первый Украинский Международный банк, Индекс-банк, Ощадный банк Украины, Банк Форум, СК Альфа страхование, ГК Страховые традиции, Европейский страховой альянс, Страховая группа ТАС, СК АКСА, СК Кардиф, Проиншуранс, Евролизинг, Кинто, Корпорация "Бизнес-конгресс"
Телекоммуникации, ИТ компании: УТЕЛ (телекоммуникационная компания), ЕВРОИНФОРМ (контент-провайдер), SystemIntegration Business Intelligent Service (ведущий системный интегратор Украины)
Общественное питание: FFS (Сеть ресторанов быстрого обслуживания «Челентано», «Картопляна хата»)

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; Участник проекта «Смысловая платформа Украины»



ДЕТАЛЬНО О ТРЕНЕРЕ

ВИДЕО С ТРЕНЕРОМ

ТЕМА: Управление сопротивлением сотрудников в адрес изменений в B2B-компаниях:

- Почему у сотрудников компании возникает сопротивление изменениям?
- Уровни возникновения сопротивления
- Три ключевых вектора причин возникновения сопротивления
- Коммуникация изменений – как продать изменения внутри компании? Инструменты руководителя.
- Успешные примеры по преодолению сопротивления изменениям с применением эффективных инструментов

Автор концепций и технологий: «Сбалансированная Система Ценностей» / «Balanced System of Values», «Концепция устойчивости бизнеса на основе взаимодействия с ключевыми группами», «Сбалансированная Система управления компанией на основе Опережающих Показателей Результативности (ОПР)», «Принцип Развития», «СПИН+». Автор консалтинговых проектов в области управления изменениями, стратегического и операционного менеджмента, системного управления продажами. Автор мастер-классов и практикумов для собственников, руководителей компаний и руководителей служб продаж.

Топ-Тренеры («Управление»)

поделятся собственными эксклюзивными практическими наработками в области развития системы управления в B2B-КОМПАНИИ и развитии необходимых сегодня и завтра навыков РУКОВОДИТЕЛЯ



TradeMaster
портал розничной и оптовой торговли



Проекты:

ОАО Полтавский алмазный завод. Внедрение ISO – 9001-2000
ЗПМУ «Блиц-Флекс» ЗАО «Блиц-Информ». Внедрение ISO – 9001-2000
ИП «Кока-Кола Бевериджиз Украина Лимитед». Создание Центра Оценки Персонала. Внедрение системы управления эффективностью предприятия (КОБРА).
Создание и реализация самообучающейся системы развития персонала.
Реализация проекта «Центр идеальной представленности». ООО ИИ «Бриджтаун Фудс Дистрибьюшин Украина». Внедрение системы управления эффективностью предприятия. И другие

Руководитель отдела обучения и развития персонала, консультант по организационному развитию, руководитель торгового отдела, бизнес-тренер – с 1999г.

ВЛАДЕНИЕ МЕТОДИКАМИ:

- Построение систем управления результатами компании
- Управление функциональной и межфункциональной эффективностью предприятия (КОБРА)
- Внедрение системы BSC (Balanced Scorecard)
- Создание Центра Оценки и Развития предприятия
- Построение самообучающейся организации
- Разработка программ управления талантами в организации

Сергей ДАЦЕНКО,

Бизнес-тренер, основатель программы «Ситуационного лидерства» в Украине, топ-тренер по управлению B2B Тренингового центра **TradeMaster®**

ТЕМА: Эффективная презентация как инструмент управления на основании стратегических целей. Как подготовиться и провести презентацию, чтобы ключевая идея оратора была 100% принята аудиторией:

- Главные принципы реализации основной идеи презентации.
- Формирование правильных целей и задач презентации.
- Структура презентации, позволяющая достичь целей публичного выступления – как подготовить действенную презентацию.
- Набор эффективных инструментов влияния на аудиторию.
- Имидж презентатора, соответствующий целям и задачам презентации – как его сформировать непрофессиональному оратору.
- Маленькие ораторские секреты открывающие мир больших возможностей!

ВИДЕО С ТРЕНЕРОМ:

[Сергей Даценко – Master-класс на 2-ой Всеукраинской практической конференции «B2BMaster-2012: Топ-20 лучших стратегий достижения лидерства в B2B-сфере»](#)

ДЕТАЛЬНО О ТРЕНЕРЕ



Топ-Тренеры («Управление»)

поделятся собственными эксклюзивными практическими наработками в области развития системы управления в B2B-КОМПАНИИ и развитии необходимых сегодня и завтра навыков РУКОВОДИТЕЛЯ



TradeMaster
портал розничной и оптовой торговли



ТЕМА: Построение внутренней академии. Как быстро и эффективно повысить профессионализм Ваших сотрудников в компании?

- Вам надоело тратить деньги на дорогостоящие, но малоэффективные тренинги для сотрудников?
- Вы хотите знать, как быстро и эффективно повысить профессионализм Ваших подчиненных?
- Устали платить за ошибки своих сотрудников?

Если хоть на один из этих вопросов Вы ответили - ДА! Тогда этот Мастер-класс для ВАС!

Юлия АЛЕКСЕЕВА

Сертифицированный лектор и консультант «Школы Владельцев Бизнеса», спикер конференций предпринимателей Украины, эксперт по качеству услуг Киевской Торгово-Промышленной Палаты, соучредитель и генеральный директор холдинга компаний «ZABUGOR.COM»

Автор информационного дайджеста для профессионалов турбизнеса «Колонка Редактора».

Юлия имеет опыт работы в туризме – 15 лет. Опыт работы на посту руководителя компании ООО «ZABUGOR.COM Luxury Travel Club» составляет 7 лет. Опыт проведения тренингов по продажам дорогих и сложных туров – 2 года. За это время Юлия обучила более 120 менеджеров, руководителей среднего и высшего звена по технологии эффективных продаж.

Бизнес-консультант учредителей, руководителей и топ-менеджеров ведущих компаний Украины. Профессиональный спикер.

[ВИДЕО-Интервью с
Алексеевой Юлией на
канале BUSINESS](#)

Среди клиентов Тренера такие Компании: «Брисар-Ком», «Элком», «Интел-Страйд», «Аркада-Гранд», Fresh studio ЮТП, «Браво», «Сако», Parfumery Group Star, ТС «WOW-SHOP», «Мир тепла», «Перспектива», «Доброполье Биомед», «Автолисс», «Биопром» торговая марка «Будьмо здорові», «Меркурий-авто Групп», «Агенство развития», «Альянс», MagneticOne, «АВП-Груп», «Ольга и Ко», «АН Практик», Mother-Farm, Winner, «Дивидан», «Західна Консалтингова Група», «ИнтерТелКом», «Белкотломаш», «Исенковичи», «НПП Крамтехцентр», «Элтис», «Агро-инфо», ИП «Галиева», Школа риторики и ораторства «Агрус», ЧУПП «Люсерж», Торгово-производственная фирма «Стиль», English Prime® школа английского языка, «Бипластсервис», ТМ«Актуаль», «Профессионал консалтинг», «РОПА Украина», «Имперский стиль», «Домовой-строй», «Территория смаку, О» и другие

Топ-Тренеры («Управление»)

поделятся собственными эксклюзивными практическими наработками в области развития системы управления в В2В-КОМПАНИИ и развитии необходимых сегодня и завтра навыков РУКОВОДИТЕЛЯ



TradeMaster
портал розничной и оптовой торговли



Преподаватель бизнес - школы (МВА) Киевского национального экономического университета, член редакционного Совета журнала «Т&D Director» (Москва), консультант по управлению, бизнес-коуч, тренер, модератор рабочих групп. Кандидатская диссертация «Психологические особенности мотивационной сферы менеджера как условие развития его профессиональной компетентности» в Институте психологии АПН Украины. Более 20 лет опыта руководящей работы, в том числе директором по продажам JTI Беларусь, JTI Центральная Азия: **Управленческий опыт более 20 лет, в том числе:** Директор по продажам JTI Беларусь. Директор по продажам JTI Центральная Азия. Тренинг – менеджер JTI Украина, Беларусь, Молдова, Центральная Азия, Кавказ.



Григорий ХМЕЛЬНИЦКИЙ,

Владелец консалтинговой компании «Griconsult», руководитель бизнес-клуба «Коллегиум тренеров и консультантов», преподаватель бизнес - школы (МВА)

ТЕМА: Управление персоналом В2В-компании в стиле Jazz:

- Проведение стратегических сессий компании собственными силами
- Практические техники решения стоящих перед бизнесом задач
- Практический Кейс для бизнеса (в решении участвуют все присутствующие)

Мастер-класс содержит максимальное количество фасилитационных инструментов для руководителя



Среди Клиентов Тренера:

руководители и управленческие команды: «Крафт Фудз Mondelez international», «Метинвест», МТС, «Киевстар», Ernst&Young, SC Johnson, Horizon Capital, группа компаний ГАЗ (Нижний Новгород), «ИНГО Украина», «Терволина» (Москва), «Фармак» (Киев), Белпронто» (Минск), «Атлант-М», «Dolina Group» (Израиль), Crama Septura (Румыния), «Козырная карта» (Киев), «Оболонь»(Киев), «Татнефть»(Альметьевск, Республика Татарстан), финансовой группы «Уралсиб» (Москва), «Le Bridge» Молдова, Первый Украинский Международный банк, «Марфин банк», «Европродукт» (Одесса), Чернобыльской АЭС и другие.

ВИДЕО С ТРЕНЕРОМ: «Новые парадигмы управления продажами»

Топ-Тренеры («Управление»)

поделятся собственными эксклюзивными практическими наработками в области развития системы управления в В2В-КОМПАНИИ и развитии необходимых сегодня и завтра навыков РУКОВОДИТЕЛЯ



TradeMaster
портал розничной и оптовой торговли



Алексей ВИНОГРАДОВ,

К.э.н., Вице-президент Бизнес-школы МИМ-Киев
доцент кафедры бизнес-администрирования Бизнес-школы МИМ-Киев

ТЕМА: Резервы увеличения продаж на В2В-рынке:

- В чем принципиальное отличие маркетинга на рынке В2В
- Механизмы влияния маркетинговых решений на валовую прибыль
- Систематизация возможных источников роста продаж
- Логика принятия управленческих решений для конкретной рыночной ситуации

Руководил маркетинговыми проектами в компаниях: Priocom, P5 Communications Inc., IDC. Специализированные программы: Ross School of Business at the University of Michigan (США); International Management Teachers Academy (Словения).

В качестве консультанта по маркетингу Алексей привлекается для участия в национальных и международных проектах. Имеет многолетнюю практику маркетингового консультирования в украинских компаниях (среди клиентов: компания «Форнетти Украина», группа компаний «Континиум» (Торговый Дом "Западная Молочная Группа" (ТМ "Гурманика", "Комо"), Торговый дом West Oil Group (ТМ "WOG"), Объединение "Ковельмолоко", Объединение "Луцккондитер"), ПО Молис, группа компаний Алло, Arber Group, компания Литиз (ТМ «Алтермо») и др.)



Ключевые компетенции:

- бизнес-стратегии повышения стоимости
- проектирование и организация проведения специальных маркетинговых исследований
- аутсорсинг в маркетинге
- брендинг
- товарная политика
- реклама
- проектирование инструментов маркетинга для повышения конкурентоспособности бизнеса
- организация и контроль маркетинга в компании
- оценка эффективности маркетинговых инструментов
- семинары

Автор более 40 публикаций по актуальным проблемам маркетинга и более 10 бизнес-кейсов об особенностях маркетинговой деятельности украинских компаний.

Топ-Тренеры («Управление»)

поделятся собственными эксклюзивными практическими наработками в области развития системы управления в В2В-КОМПАНИИ и развитии необходимых сегодня и завтра навыков РУКОВОДИТЕЛЯ



TradeMaster
портал розничной и оптовой торговли



Более 15-ти лет управленческого опыта в различных сферах бизнеса. В бизнесе - с 1999 года. (Владелец производственной компании "Снайпер" - одного из крупных производителей бетонной продукции).

С 2004 года - совладелец строительной компании "Донецгорстрой". Автор ДСТУ Украины на добавки строительного назначения (защита в Министерстве строительства и архитектуры Украины). С 2008 года – директор консалтинговой компании "Голден Квест". С 2011 года - издатель и главный редактор всеукраинского делового журнала "Ваш Бизнес". Член комитета по транспорту при Донецкой облгосадминистрации. Преподаватель факультативного курса "Практические основы организации бизнеса" в Институте последипломного образования Донецкого университета экономики и торговли. Куратор бизнес-школы при Донецком областном центре поддержки предпринимательства донецкого областного совета. Президент Всеукраинской ассоциации бизнес-тренеров и консультантов, директор учебно-тренингового центра "Ваш Бизнес" с 2011 года. Член Всеукраинской ассоциации консультантов по управлению IMC-Ukraine. На сегодняшний день один из самых востребованных экспертов по антикризисному управлению.



Павел ЕРМОЛЕНКО,

Бизнес-тренер, консультант. Возглавляет группу компаний, в которую входит консалтинговый центр и деловой печатный журнал «Ваш Бизнес»

ТЕМА: Управление компаний в условиях корпоративного кризиса:

- Какие виды корпоративных кризисов может переживать компания?
- Какие факторы роста приводят к кризисам и почему они закономерны?
- Какие управленческие действия являются решением при выходе из кризисов?
- Какие трансформации происходят с компанией после каждого вида кризиса?
- Что лежит в основе антикризисного управления?
- Руководитель в роли антикризисного управляющего. Пошаговые действия.

ВИДЕО С ТРЕНЕРОМ

Среди Клиентов Тренера:

Всеукраинский Банк Развития, Группа компаний "АРТЗОЛОТО", Группа компаний "MEX", Национальный банк Украины, Фирма "SANYI" (Китай), Сбербанк России, Company limited MBS, Ювелирный завод "Baget", ГРВ-Групп, ТМ "LookMy.Info", "Дом Кофе", ООО "Экотехноспектр", Event-агентство "CHUDOLAB", Салон мебели "HANAK", ЧК "Дейта Экспресс", "ДонАпекс", Завод им. Ковальской, ООО "Техкомплект", ООО "Дискон, ООО "Укр-Эксим", Компания "Jotungard", ООО "Технологии сетей", ООО "Будмакс", РА "Бренд-Медиа", НПЧ "АМИ", ООО "Бау Гезельштафт Украина", ООО "БЛК", ЗАО "Инфосвязь", МЧП "Эйч Би Центури", Фирма "Аверс", Фирма "GRAND", Медиагруппа "UPPERMIND", ИП "SGS UKRAINE", "Орифлэйм", Кинокомпания "StarMusicFilms", "Mon Etoile International", ООО "Лидер Нова", Beauty SPA-салон «AQUARIUS», ООО "Энергохит", Юридическая компания "Право-Комплекс", Фирма "Контакт", "Донецкая академия автомобильного транспорта", Турагентство "AVIA TRAVEL", "Донецкий институт железнодорожного транспорта", ООО "Давижн Донецк", ООО "ТПК "ВСВ-Групп", ООО "Компания "ОСКАР", ООО "НК Технол", ООО "Мир Весов", Салон красоты "Донна", ООО "Донецкая мебель", Компания "ВЕНЕТТО", Кондитерская фабрика "ВАЛЕНСИЯ", Фирма "ЛИЯ", Торговая сеть "Эталон", Ресторан "Кот Беремот", Аптечная сеть "Эталон-фарм", ЧАО "Донецкий завод горноспасательной аппаратуры" и многие другие.

Топ-Тренеры («Управление»)

поделятся собственными эксклюзивными практическими наработками в области развития системы управления в В2В-КОМПАНИИ и развитии необходимых сегодня и завтра навыков РУКОВОДИТЕЛЯ



TradeMaster
портал розничной и оптовой торговли



- Специалист по организации управления человеческими ресурсами в бизнесе, развитию профессиональных навыков и оптимизации процессов
- Создал 6 служб управления персонала с «0»
- Принимал участие в реорганизации и развитии систем продаж в дистрибуции и ритейле FMCG; B2B и дистрибуции медицинских изделий; B2B и дистрибуции сельскохозяйственной продукции и сельхозтехники Украины
- Провел более 350 тренингов по продажам и переговорам в открытом и корпоративном формате
- Руководил проектами по созданию корпоративного университета, школы супервайзеров, школы директора торговой площадки

Владимир МАЛИЧЕВСКИЙ,

Кандидат психологических наук, МВА директор, член Всеукраинской ассоциации консультантов по управлению, управляющий партнер Института профессиональной сертификации менеджеров и партнер консалтинговой компании «Живое дело», преподаватель Киевской Бизнес-Школы

ТЕМА: Как преодолеть два основных ограничения в развитии системы продаж:

- Неэффективные процессы
- Неэффективная система обучения и развития специалистов по продажам

Автор и соавтор 3 книг по переговорам и социальному поведению, нескольких десятков научных и бизнес публикаций, программ тренингов, проектов изменений. Опытный преподаватель.

Автор оригинальных методик по внедрению навыков продаж в компаниях и системы диагностики кандидатов.

Среди Клиентов Тренера: ТМ «Оболонь», «Райфайзенбанк», ТМ «Хортица», ТМ «Мобилочка», «Райз», Журнал «Власть денег», Журнал «Вокруг света», Банк «Петро Комерц Украина», ТМ «Нестле», ТМ «Конти», ТМ «Рошен», ТМ «Орбит», ТМ «Рута», «Vogt Medical Vertrieb GmbH», Спецторг «TRUCK», ТМ «ТиДиСи», «Наш Край», «Смарт Логистик» «Wolwestgrup», «Золотые страницы Украины», «Бюро Март», «Дружковская пищевкусовая фабрика», «РЗВА – Электрик», «Живое Дело» и другие.

ВИДЕО С ТРЕНЕРОМ

Топ-Тренеры («Управление»)

поделятся собственными эксклюзивными практическими наработками в области развития системы управления в В2В-КОМПАНИИ и развитии необходимых сегодня и завтра навыков РУКОВОДИТЕЛЯ



TradeMaster
портал розничной и оптовой торговли



Профессиональный опыт и компетенции:

- Советник генерального директора; коммерческий директор; маркетинговый аналитик; начальник оптового отдела, менеджер по продажам
- Консультант, участник консалтинговых проектов по реформированию компаний, в т.ч. крупных промышленных предприятий

Преподавательская деятельность: Преподает MBA и программы подготовки управленческих кадров ВГУ

Выступления и публикации: Автор книги «Перехват клиента. Борьба за продажи в условиях жесткой конкуренции». Опубликовал 18 научных работ. Автор статей в журналах «Управление сбытом», «Маркетинг Менеджмент», «Рекламодатель», «Правильное решение», «ШЕФ»

Андрей АНУЧИН,

Кандидат экономических наук, бизнес-тренер, специалист в области управления коммерческой деятельностью,

«Moscow Business School Украина»

ТЕМА: Волевая продажа. Почему продавцы неэффективны:

- Синдром «выгорания» и снижение мотивации - секреты влияния: 55, 38 и 7% и правильные выводы из этих цифр.
- Голос, взгляд, осанка: как за 15 минут обрести харизму - как поддерживать волевой ресурс продавца

Среди Клиентов Тренера:

Luxoft, «Сбербанк», «ВТБ», «Ростелеком», ТВЭЛ, АКАДО, ЛЕГРАНД, «Алга-Декор», ГК «Эльф» (г.Тула), ТД «Маршал», «Мебель Черноземья», Компания «Старатели», Медикус-Центр (Алматы), «Добрая рать» (Петропавловск), «Липецкхлебмакаронпром», «Липецкий хладокомбинат», «Евдаковский НЖМК», Компания «Каолайн», «Калачеевский мясокомбинат», «Чебоксарский мясокомбинат», «ЛипецкКомплекс», «Мегашина» (г.Нижний Новгород), «Интелис», типографии «Еврофлекс» и «Интэгра» (г. Воронеж), «Тракт», «Восток-сервис» и др.

[Профессиональная статья ТРЕНЕРА о В2В-продажах](#)

Топ-Тренеры («Управление»)

поделятся собственными эксклюзивными практическими наработками в области развития системы управления в В2В-КОМПАНИИ и развитии необходимых сегодня и завтра навыков РУКОВОДИТЕЛЯ



TradeMaster
портал розничной и оптовой торговли



ТЕМА: Нафига Вы миру? Роль идеологии в управлении компанией. 100% интегрированный брендинг:

- Что такое бренд идеология?
- Идеология в команде.
- Идеология в продукте.
- Идеология в коммуникациях.
- Интеграция идеологии.
- Риски.

Владимир ВОРОНОВ,
Директор, основатель,

Брендинговое агентство Владимира Воронова

Единственная компания в сфере украинского бренд-консалтинга и бренд-дизайна, предлагающая 100%-й интегрированный брендинг



Среди компаний, для которых успешно реализованы проекты Агентства:

«УкрБизнесБанк»,
Донецкий городской совет, L'Italia vera, inDonetsk (Проект создания нового образа Донецка), «ОЛИМП», GREENSTEP, Yellow, «Столярный Домъ», КУЗБАСС, «Смачний Томат» и другие

*Методология, основанная на моей авторской модели создания брендов-лидеров **ADIAMONDS BRAND** – это уникальный инструмент, который, в первую очередь учитывает миссию и цели собственника и руководителя компании – то, без чего курс на успех для бренда невозможен*

ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ О
ПРОФЕССИОНАЛИЗМЕ ТРЕНЕРА

Топ-Тренеры («Управление»)

поделятся собственными эксклюзивными практическими наработками в области развития системы управления в В2В-КОМПАНИИ и развитии необходимых сегодня и завтра навыков РУКОВОДИТЕЛЯ



TradeMaster
портал розничной и оптовой торговли

Профессиональный опыт и компетенции:

- Признанный профессионал в области рекрутмента и управления персоналом, управляющий партнер компаний «Анкор СВ» и «Алла Коняева и партнеры», известный бизнес-тренер, преподаватель Киевской бизнес-школы, кандидат психологических наук, автор многих статей по управлению персоналом.



Алла КОНЯЕВА,

Директор ДП «Анкор Лизинг», менеджер психологической службы и партнер компании Executive Search «Анкор СВ», преподаватель программ MBA, кандидат психологических наук, доцент кафедры общей психологии КНУ имени Т.Г. Шевченко

ТЕМА: Как выявить, подобрать и замотивировать эффективного менеджера по продажам для В2В-компании?

- Имеет опыт создания инновационных технологий в области управления персоналом, 16-летний опыт управления организацией, практического рекрутинга полного цикла и Executive Search, разработки и внедрения стратегий, различных сервисных продуктов для HR-департаментов компаний (исследований компенсационных пакетов, аутстаффинга, аутплейсмента, ExecutiveSearch, открытых и корпоративных тренингов).
- Более 25 лет опыта в проведении тренингов, семинаров, творческих мастерских, мастер-классов, деловых игр, индивидуальной и групповой психотерапии; выступлений на научных и практических конференциях, симпозиумах, круглых столах; просветительской работы через СМИ.
- 12-летний опыт научно-исследовательской работы в области психологии творчества, социальной и политической психологии



Среди Клиентов Тренера:

«АТБ-маркет», «Райффайзен Банк Аваль», «Импорт офис», «Просто-финанс», «Премьер Палас», «Хипп Украина», Alcon Ukraine, «Проминвестбанк», «Alcatel-Lucent Ukraine», «Метро Кэш энд Керри Украина», «СК «Провидна», «Киевстар», издательство «Экономика» и многие другие

Видео с Тренером: Алла Коняева в эфире телеканала «Эра»

Топ-Тренеры («ПРОДАЖИ»)

поделятся собственными эксклюзивными практическими наработками в области развития системы продаж в В2В-КОМПАНИИ и развитии необходимых сегодня и завтра навыков РУКОВОДИТЕЛЯ и СПЕЦИАЛИСТА – для увеличения продаж



TradeMaster
портал розничной и оптовой торговли

ТЕМА: Переговоры в кайф:

- Отключение «точки нужды»: эмоции и доверие в переговорах.
- Польза с прибылью: «Чем я могу быть полезен».
- Избегание негативного опыта: как клиенты принимают решения.

Ваче ДАВТЯН,

Основатель электротехнической компании «Промкабель-Электрика» и сети магазинов «Пан Электро». Входят в тройку лидеров своего рынка. Руководитель школы развития лидеров «LeaderWay»

Среди компаний, которые прошли обучение у Тренера:

«Киевстар», «Крафт Фудз», «Аснова холдинг», «Байерсдорф Украина», ArxTech Inc, «Плей БТЛ» и другие

Статья ТРЕНЕРА: «Секреты Мастера переговоров»



«Помогаю лидерам становиться успешнее и счастливее», - Ваче Давтян

Топ-Тренеры («ПРОДАЖИ»)

поделятся собственными эксклюзивными практическими наработками в области развития системы продаж в В2В-КОМПАНИИ и развитии необходимых сегодня и завтра навыков РУКОВОДИТЕЛЯ и СПЕЦИАЛИСТА – для увеличения продаж



TradeMaster
портал розничной и оптовой торговли



- Специализация: проведение тренингов по активным продажам. За 9 лет клиентами стали более 435 компаний и более 5000 менеджеров.
- Имеет опыт создания корпоративных центров обучения, систем наставничества, съемки корпоративных обучающих фильмов для менеджеров по продажам, разработке мотивационных программ, созданию и реализации партнерских маркетинговых программ.
- Сейчас Тренер высоко востребован в Украине, России и других странах СНГ.
- Директор компании «Тренинг плюс», сооснователь благотворительного фонда «Золотое сердце».

Александр СОКОЛОВ,

Бизнес-тренер, эксперт по продажам В2В Тренингового центра **TradeMaster®**

ТЕМА: Психология влияния и убеждения в В2В-продажах. Эффективные механизмы и техники:

- Вы научитесь создавать новые и изменять существующие представления клиента о возможностях Вашей продукции, Вашей компании, Вас
- Научитесь побуждать клиента к принятию решения, необходимым реакциям в ответ на ваше влияние.
- Узнаете, как пробудить в человеке различные состояния и эмоции
- Освоите методики управления вниманием клиентов в переговорах
- Получите неожиданный подарок от Тренера

ВИДЕО С ТРЕНЕРОМ

Александр Соколов – «Серебряный Тренер» «B2BMaster-2012»



ДЕТАЛЬНО О ТРЕНЕРЕ

Клиенты: Среди 435 корпоративных клиентов: банки «Киевская Русь», Банк «Глобус», журнал «Контракты», радиостанции «Народное радио», «Просто Радио», «Бизнес радио», «Укртелеком», телеканалы, центры продаж недвижимости, страховые компании, аграрные компании, торговые представители и медицинские представители, колл-центры, продавцы в магазинах салонах, 150 туристических агентств, государственные и международные организации, компании занимающиеся продвижением в интернете, рекламные агентства, компании занимающиеся продажами конференц-услуг и кеттеринга, компании занимающиеся продажами оборудования и других товаров и услуг. **Фармацевтика.** («Нортон АК»), **Недвижимость.** «НЕСТ», «Акрополь груп», «Зверинецкий», «Эталон-экспертиза», «Евростандарт», «Укрбудконтракт», **Аграрный сектор.** («Арсенал Кеми», «Арта-Агро», «Агроскоп», «Унифер»), **Логистика.** «Транссервис1», **Издательские дома.** («Контракты», «Экономика», «Балгов»), **Реклама:** ПА «Puzzl» Запорожье, ПА «Sportlife», ПА «Briolight», ПА «БКГ» др., **Интернет услуги:** «Автопортал», «Технопортал», «Web promo», «Ярмап», **Текстиль:** «Green star», **Юридические услуги:** «Citi Consulting», **Автосалоны:** «Авто просто», «Укравто», **Радиостанции.** («Шансон», «Народное радио», «Просто радио», «Dj fm», «Ренесанс»), **Электроника и бытовая техника.** («Самсунг»), **Страхование.** («Велта», «Универсальная»), **Телекоммуникации.** («Укртелеком»), **Event.** («Арт БТЛ»), **Полиграфические компании:** «Ромбус принт», «Пластикс», «Пазл дискаунт», **Туризм.** («Сеть агентств горящих путевок»), «Трускавецкурорт», **Проектные решения.** («IBT»), **Заводы.** («Крымский титан», «Форте Украина»), **Производство пакетов.** «Рендпако», **Запчасти.** («Спецторг»), «Saer». **Аграрный сектор.** («Агропромтехника»)»

Топ-Тренеры («ПРОДАЖИ»)

поделятся собственными эксклюзивными практическими наработками в области развития системы продаж в В2В-КОМПАНИИ и развитии необходимых сегодня и завтра навыков РУКОВОДИТЕЛЯ и СПЕЦИАЛИСТА – для увеличения продаж



TradeMaster
портал розничной и оптовой торговли

Управляющий партнёр "Profiles International" (США) в Украине, соучредитель компаний "Global Management Challenge" (Португалия) в Украине, "Школа Бизнес Стратегий". Автор технологических разработок в области управления результативностью персонала, разработчик уникальной методологии построения бизнес-организации "Концептуальный Менеджмент" ®. Автор 40 базовых программ профессиональной подготовки персонала в области маркетинга и менеджмента. Специалист в области психологии организационного поведения, бизнес-консультант, бизнес-тренер, модератор, психолог, автор книг "Стёб бай Степ" (Десять заповедей успешного продавца) (2008) и "Результативный менеджмент" (2010). Консультант по вопросам бизнес-психологии таких изданий как: газета "Бизнес", журналы "Менеджер по персоналу", "Компаньон", "Стратегии", "Обучение персонала", "Отдел Кадров". Автор уникальных мастер классов для молодежи "Бизнес как возможность Самореализации". Член жюри студенческого чемпионата GMC Junior. Автор уникальных социально-политических технологий.



Олег АФАНАСЬЕВ,

Бизнес-тренер, управляющий партнер Profiles International,
директор, учредитель компании «Business Systems»

ТЕМА: Трансовые техники в подготовке к трудным переговорам. (Демонстрация применения техник):

- «Исход войны решается до ее начала», - Сунь Цзы, древний китайский полководец.
- Эмоциональное переживание будущих переговоров дает неожиданный результат.
- Умение управлять эмоциональными состояниями, своими и собеседника, повышает вероятность успеха.
- Трудные переговоры – это всегда страх неизвестности. Преодоление этого страха – вопрос применения простых техник.
- Цель выступления – демонстрация применения техник.



ВИДЕО С ТРЕНЕРОМ

Олег Афанасьев – в топ-3 Лучших Тренеров, согласно данным голосования Участников на V2BMaster-2012

Среди Клиентов Тренера:

ПИИ «Тойота Украина», ООО «Агро Союз»,
ООО «Комбинат Каргилл», ВАТ «УПБ»
(Украинский профессиональный банк), ОАО
«Райффайзен банк Аваль», ЗАО КБ «Приват
банк», ЗАТ «ПУМБ», Корпорация «АТБ», ЗАО
«Квазар-Микро», ООО «Майкрософт
Украина», АО «Блиц-Информ», ООО
«МедиаПрайсЦентр», ЗАО «ПО «Киев-
Континти», ЗАО «АВК», ООО «Лагода», ТПГ
Rainford, АОЗТ «Мироновский
хлебопродукт», ООО «Молочник», «СТАРА
ФОРТЕЦЯ», ОАО «Вимм-Билль-Данн
Украина», ООО «Три медведя», Nemiroff, СП
«Витмарк-Украина» ООО (ТМ Jaffa, Сок
одесского завода), ООО «Оболонь», Салон
«Soul Spa», Премиум Клуб
«ФАВОРИТ», Корпорация «Золотые
Ворота», НАСК «Оранта», ЗАО «УТЕЛ», AVON,
ООО «Восточная Торговая Компания» (ТМ
Nivea, ТМ Florena), ООО "СК Джонсон", ООО
«Камион ОИЛ» (ТМ LIQUI MOLY), ООО
«Колгейт – Палмолив Украина», JT
International Company CJSC и другие

Топ-Тренеры («ПРОДАЖИ»)

TradeMaster®
портал розничной и оптовой торговли



поделятся собственными эксклюзивными практическими наработками в области развития системы продаж в В2В-КОМПАНИИ и развитии необходимых сегодня и завтра навыков РУКОВОДИТЕЛЯ и СПЕЦИАЛИСТА – для увеличения продаж



Тренер-бренд, тренер-консультант международного уровня с опытом успешной работы в 12 странах. Специализация: удвоение прибыли и продаж.

- 17-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.
- **Совладелец** ряда компаний (США, Россия, Украина, Казахстан). **Значительный опыт практической работы как руководителя** (Украина, Россия, США), успешный опыт реализации международных проектов. Президент Международной Консалтинговой Группы Business Solutions International. **20-летний опыт в продажах и ведении переговоров.**
- Имеет **опыт разработки и внедрения изменений и развития бизнеса** в компаниях разных форм собственности и масштабов бизнеса, **опыт построения систем продаж, разработке стратегии и системы маркетинга** (с использованием технологий London Business School и The Chartered Institute of Marketing). Опыт тренинга и индивидуального коучинга для руководителей и владельцев бизнеса.
- **Кандидат экономического наук** (специализация: внедрение изменений), **MBA** Университета Нью-Брунсвика, Канада. Дополнительное профессиональное обучение в Канаде, США, Великобритании, Польше, Венгрии, Украине, России. Сертифицированный провайдер бизнес-симуляций EcoSIM. **Автор** более 130 статей, автор/соавтор многочисленных методических разработок, тренингов, учебных материалов, 8 книг, 5 видеотренингов, 4 аудиотренингов, в том числе бестселлеров "Книга Директора по Сбыту", "Шпаргалка продаж", "Мобилизация персонала", "Продажи: Школа Тигра", "Антискидка", "Охота на прибыль", "Говорит Клиент", "Чтобы...". Автор модуля «Управление отделом сбыта» в обучающей мультимедийной программе «Портфель директора».

Борис ЖАЛИЛО,

PhD, MBA, BBA, MSc, ACM,
Системный тренер-консультант
Международной Консалтинговой
Группы

Business Solutions International

Среди Клиентов Тренера:

Группа Компаний «Технология Металлов»,
«Билайн», МТС, ТВК, DPD, Directum, DIXIS,
«Стальинвест», ДТВ, Van Cliff, Valta,
Eastcon, SEVERSTALLAT, ГК «Свет»,
«Красная Звезда», «БТА Банк», Amcor
Rentch, Azercell и другие

Борис ЖАЛИЛО входит в топ-10 лучших тренеров России по продажам

ТЕМА: Система роста продаж x1024!

- Стартовая позиция, устранение барьера и 4 причин неурожая!
- 8 показателей, определяющих Ваш объем продаж; 8 дыр, в которые утекают продажи и прибыль; 8 возможностей удвоения продаж
- Самоанализ практики управления продажами. Инструменты для активизации продаж, улучшения показателя воронки, повышения суммы средней сделки
- Как внедрить систему: 4 фактора, определяющих исполнение
- БОНУС: Технология отбора продавцов по 4 ключевым компетенциям



ВИДЕО-ИНТЕРВЬЮ С ТРЕНЕРОМ

по вопросам организации продаж и системы мотивации продавцов

Топ-Тренеры («ПРОДАЖИ»)

TradeMaster®
портал розничной и оптовой торговли



поделятся собственными эксклюзивными практическими наработками в области развития системы продаж в В2В-КОМПАНИИ и развитии необходимых сегодня и завтра навыков РУКОВОДИТЕЛЯ и СПЕЦИАЛИСТА – для увеличения продаж



Учредитель центра ПОДЪЕМ ПРОДАЖ, выпускник Президентской программы подготовки управленческих кадров, профессиональный маркетолог, консультант и тренер в сфере повышения продаж со стажем 12 лет. **17 лет в активных продажах** (вет.препараты, продукты питания, рекламные и туристические услуги, event-услуги, рекрутинг, обучение и консалтинг). **10 лет управления своим отделом активных продаж.**

Опыт работы, в качестве продавца, консультанта и тренера, с отраслями: продукты питания, СМИ, реклама, электротехническая продукция, кабель, стройматериалы, оборудование для грузовых автосервисов, каркасные малоэтажные дома, элитные квартиры, меховые изделия, туризм, риэлторская деятельность, провайдеры интернет и кабельного ТВ, банковские услуги и др.

Около 50 успешных проектов по оптимизации и постановке отделов продаж: подбор и замена персонала, маркетинговые исследования, разработка корпоративных книг продаж, постановка стандартов работы, внедрение новых зарплат, аутсорсинг продаж, обучение персонала и руководителей и т.п. Автор публикаций на тему управления продажами и маркетингом в журналах “Управление сбытом”, “Управление продажами”, “Московский клуб предпринимателей”, «Art of Sales» (Украина), а также, на интернет-порталах Executive.ru, “Рекламное измерение”, “Клуб продажников”. Тренер НЛП (сертифицирован одним из соразработчиков НЛП – Френком Пьюселиком).

Алексей УРВАНЦЕВ,

Директор селлинг-центра ПОДЪЕМ ПРОДАЖ (Москва) и УДЦ “Открытый Мир” (Киров). Учредитель Вятского клуба предпринимателей “ПЕРВЫЙ” и Клуба ПОНАЕХАЛИ (Москва)



ВИДЕО С ТРЕНЕРОМ

Среди Клиентов Тренера:

«Супервендинг», «Ростелеком-Коми», «МДМ-Банк Уральский регион», МРСК Поволжья, ТД «Талина», УКС Авитек, И еще – около трехсот компаний в городах: Москва, С-Петербург, Минск, Киев, Красноярск, Челябинск, Липецк, Великий Новгород, Нижний Тагил, Екатеринбург, Владивосток, Петропавловск-Камчатский, Новокузнецк, Ростов-на-Дону, Киров и др.

ТЕМА: Отдел продаж как автомат Калашникова:

- Почему технология «6 этапов продаж» уже НЕ РАБОТАЕТ? Каковы этапы в работе отдела активных продаж, НА САМОМ ДЕЛЕ?
- Как сегментировать рынок и выявлять целевые группы потребителей?
- Как находить потребности Клиентов, ценности, «рыбные места», особенности принятия решения о покупке?
- Как легко и быстро выявлять ключевые факторы выбора и отказа Клиентов, их мотивы, стереотипы и возражения?
- Как благодаря технологии планирования контактов быстро и без тренингов увеличить шансы на успешные продажи?
- Методы «регламентированной продажи». Как сделать, чтобы продавал даже начинающий?

Алексей УРВАНЦЕВ - вошел в ТОП-20 лучших российских тренеров по версии

www.SalesPortal.ru

Топ-Тренеры («ПРОДАЖИ»)

TradeMaster®
портал розничной и оптовой торговли



поделятся собственными эксклюзивными практическими наработками в области развития системы продаж в В2В-КОМПАНИИ и развитии необходимых сегодня и завтра навыков РУКОВОДИТЕЛЯ и СПЕЦИАЛИСТА – для увеличения продаж



ТЕМА: Организация работы отдела продаж. Системный подход:

- Как увеличить объемы продаж и прибыли: системный подход к организации работы отдела продаж.
- С чего необходимо начинать работу по системной организации отдела продаж?
- Что такое «рычаг продаж» и зачем он Вам нужен?
- Как создать «машину продаж» и что для этого нужно сделать?
- Куда и как двигаться: составляем «дорожную» карту.

Максим ГОРБАЧЕВ,

Тренер-консультант по b2b-продажам (Россия)

<http://www.gorstka.ru/>

**ВИДЕО С
ТРЕНЕРОМ**

- Имеет опыт личных продаж и руководства в сфере дистрибуции фармпрепаратов, продаж смазочных материалов, продаж финансовых услуг. Соавтор нескольких бестселлеров по продажам.
- Входит в десятку лучших тренеров сферы продаж в России по рейтингу журнала «Sales Business/Продажи».
- В числе клиентов такие компании, как: **SONY, Siemens, «Ростелеком», «Мегафон», «Камаз», Пивоваренная компания «Балтика», НПП «Гарант», компания «Abbyu» (ТМ «FineReader» и ТМ «Lingvo») и многие другие**

Автор и соавтор бестселлеров "[ОТКАТ-2. Особая Техника Клиентской АТтракции](#)" и "[Переговоры об откате](#)", книг "[Разведтехнологии в продажах](#)", "[Эксплуатация торгового персонала](#)", "[Как провести тренинг продаж](#)"

Специальные курсы, соавтором и ведущим которых является Максим Горбачев:

- «Точки роста» продаж компании.
- **Разработка сценария (телеалгоритма) "холодного" звонка.** Позволяет повысить количество результативных "холодных" звонков минимум на 20% за счет оптимизации и стандартизации алгоритма телефонного контакта.
- **Апгрейд отдела продаж.** Позволяет получить больше продаж при меньшем финансировании за счет повышения качества управления и другие...

Топ-Тренеры («ПРОДАЖИ»)

поделятся собственными эксклюзивными практическими наработками в области развития системы продаж в В2В-КОМПАНИИ и развитии необходимых сегодня и завтра навыков РУКОВОДИТЕЛЯ и СПЕЦИАЛИСТА – для увеличения продаж



TradeMaster
портал розничной и оптовой торговли



Продавец–практик, Собственник группы компании «Brain Energy», в которую входят такие компании, как: «National Training Agency», «Soft Consulting System», «Тренд Украина». Соучредитель одной из крупнейших дистрибуционных компаний Украины - "Sale Production Ukraine".

Автор технологии продаж «B2B Activity», которая успешно внедрена во всех его бизнесах и в бизнесах сотен Украинских компаний.

Бизнес-тренер с девятилетним опытом проведения открытых и корпоративных программ по продажам и управлению отделами продаж.

Отмечен золотым знаком Украинского союза предпринимателей и промышленников «За существенный вклад в развитие национального образования Украины»

Максим ГОЛУБЕВ,

Победитель «Битвы Тренеров-2011», «Золотой Тренер» по продажам 2011 года

ВИДЕО С ТРЕНЕРОМ

ТЕМА: В2В-переговоры или секреты успешных В2В-коммуникаций:

- Закон переговорного процесса из уроков ФБР
- «Камасутра» В2В или Кто кого?
- Психогеометрия личности в руках переговорщика



Среди Клиентов Тренера:

«Небесна криниця», UDP, «Олимп», «Санта-Украина», «ЕФ-Пласт», Petruzalek, Art Metal Furniture, «Peri Украина», «Интергал-Буд», НПК «Горные машины», «BUNGE» (ТМ «Олейна»), ТД «Элит» (ТМ «Ажур») и др.

Автор технологии стандартизации процессов продаж «Standard sales», которая успешно внедрена во всех его бизнесах и в бизнесах сотен Украинских компаний

В мире современных технологий удивить клиента технологическими свойствами Вашего продукта становится все сложнее и сложнее. Обязательно найдется конкурент, который предложит точно такие же свойства продукта по точно такой же цене, а иногда и дешевле. Кого выберет клиент? На основании чего он сделает свой выбор? Успешные В2В-переговорщики есть, это факт! А значит, есть секреты успешных переговоров – это логика. О некоторых из них расскажет Максим Голубев

Максим Голубев – автор популярного тренинга «Агрессивные продажи на рынке В2В», автор самого популярного мастер-класса 2012-го года, по версии телеканала «Бизнес»

Топ-Тренеры («ПРОДАЖИ»)

поделятся собственными эксклюзивными практическими наработками в области развития системы продаж в В2В-КОМПАНИИ и развитии необходимых сегодня и завтра навыков РУКОВОДИТЕЛЯ и СПЕЦИАЛИСТА – для увеличения продаж



TradeMaster
портал розничной и оптовой торговли



С 1999 года – владелец и ведущий тренер группы компаний «InforManager».

В группе компаний «InforManager» внедрены высочайшие стандарты менеджмента, что в 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 и 2011 годах подтверждено наградой от международной ассоциации «WISE».

Валерий - один из лучших консультантов по бизнесу, и лучший тренер по продажам в Украине. В Украине и странах СНГ семинары и тренинги Валерия посетили более 23 000 человек.

Обучался у международных бизнес-тренеров — Марка де Юлио, Патрика Валтейна (консалтинговая компания «U-MAN», Бельгия) и Майкла Бэнга («Международная Школа Продаж», Англия). Сертификат за завершение специального семинара по обучению Консультантов Перформии СНГ.

Валерий ГЛУБОЧЕНКО,

Сертифицированный бизнес-тренер,
владелец и управляющий компании
InforManager

Среди Клиентов Тренера:

BNP Paribas (Укрсиббанк), Корпорации «Инком», «Фоззи Груп» (сеть супермаркетов «Сільпо»), Мироновский хлебопродукт (ТМ «Наша Ряба») и более 72 проектов для средних и малых предприятий Украины

ТЕМА: «ПроАктивные» продажи дорогих продуктов и решений:

- Почему продавцу сложно продать уникальную экспертизу своей компании?
- Как разжечь интерес у клиента к нашей дорогостоящей продукции или услуге?
- Самый главный навык, который отсутствует практически у всех продавцов на рынке в2в?
- Как правильно анализировать результаты встречи с клиентом, чтобы увеличить свои продажи?



ВИДЕО-ВИЗИТКА ТРЕНЕРА

«InforManager» входит в тройку лучших тренинговых компаний Украины

Топ-Тренеры («ПРОДАЖИ»)

TradeMaster®
портал розничной и оптовой торговли



поделятся собственными эксклюзивными практическими наработками в области развития системы продаж в В2В-КОМПАНИИ и развитии необходимых сегодня и завтра навыков РУКОВОДИТЕЛЯ и СПЕЦИАЛИСТА – для увеличения продаж



Екатерина КИКТЕВА

(Москва), Консультант, тренер, эвентмейкер, кандидат политических наук, партнер и ведущий тренер-консультант компании [SysSales](http://www.syssales.ru) www.syssales.ru, разработчик программ компании [ASTRA-Group](http://www.as-t.ru) (Академия продаж) www.as-t.ru

ТЕМА: Развитие мотивации достижения сотрудников:

- Что такое мотивация достижения и зачем она нужна
- Вирус мотивации достижения в компании: как им «заразиться» и «заразить»
- Ориентация на результат, перфекционизм и умение находить возможности как практические аспекты МД
- Как развивать мотивацию достижения в подчиненных (продавцах)
- Примеры-кейсы повышения мотивации достижения сотрудников



Реализованные ПРОЕКТЫ Тренера, СВЯЗАННЫЕ С РАЗВИТИЕМ ПРОДАЖ:

«Сбербанк»: исследование идеальной продажи для корпоративных клиентов
Системные продажи: создание фильма о работе с возражениями в продажах

«Программа Гарант»: разработка и внедрение стандартов работы с клиентами (продажи и сервис) и стандартизированной книги продаж для региональных партнеров с целью увеличения доли рынка (Москва, Казань, Волгоград, Ярославль)

«Санте Медикал Системс» (медицинское оборудование), «Бриз» (гигиенические средства), «Эколаб» (экотехнологии для производства), Аскон, Асбис (компьютеры и ПО): разработка и проведение специализированных тренингов по продажам, переговорам, работе с клиентами с учетом специфики бизнеса для опытных и начинающих продавцов
«Агропром МДТ»: переговорный коучинг менеджеров по продажам (совместные полевые выезды) с целью повысить уровень мастерства менеджеров по продажам

ТД «Астрафарм» (препараты): система действий (диагностика, разработка и проведение обучения руководства и менеджеров) для развития клиент-ориентированных продаж

«Капика» (розница): создание корпоративной обучающей программы по внедрению стандартов сервиса и продаж в компании

«Цепелин» (системный интегратор): разработка комплексной программы по стратегическим продажам и моделирующей игры для опытных продавцов

ТД: разработка, проведение и передача компании специальных стандартизированных тренингов по промо-коммуникации, продажам, переговорам

Среди клиентов Тренера:

«Норильский Никель», «СантеМедикалСистемс», «Эколаб», «Сбербанк», «Роснефть», «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия», «Эксмо», «Рэдиссон», «Ингосстрах», BDO, «Ново-липецкий металлургический комбинат», «Назарбаев Университет», «ГудФуд», MахіMіce, «Фабрика Обуви», «Восток-Сервис», «Агропром МДТ», «Селигер-2009-2011», «1 ТВ-канал СПб», Meshnetics (IBS), ФАЗСР, УЦ НКО, «Север-Сталь-Ресурс», ASBIS, «Роспромпроект», «Терморос», «ГАРАНТ», «Велес-Капитал», «Интерлизинг», Cotton-Club (MaralTrade), «Русская Чайная Компания», Renault-Avtoframos, «Национальная факторинговая компания», Japen Tobacco International, РУСАЛ, «Билайн», «Вирпул», «Витрина-А», «АСКОН», «ДИАСОФТ», ТНК, «Московский банкетный флот», «Челябинский трубопрокатный завод» и др.

Топ-Тренеры («ПРОДАЖИ»)

TradeMaster®
портал розничной и оптовой торговли



поделятся собственными эксклюзивными практическими наработками в области развития системы продаж в В2В-КОМПАНИИ и развитии необходимых сегодня и завтра навыков РУКОВОДИТЕЛЯ и СПЕЦИАЛИСТА – для увеличения продаж



Дмитрий СЕМИН

(Москва), Президент Semin Group, ведет тренинги с 1994г.
Лауреат Оскара ЕАСМ-2010 - лучший тренер по продажам десятилетия!
Оскары тренер года по продажам в 2005-2012 годах

ТЕМА: Возражения? Нет! Заключение сделки!

- Как предотвратить возражения или главная причина их появления?
- Как сделать так, чтобы клиент сам ответил на свое возражение?
- Универсальная схема переубеждения и завершения сделки “Весы”!

Девелопер и инвестор: недвижимость в Московской области
Лауреат медалей «Профессионал России», «За профессионализм и деловую репутацию»

Помещен в энциклопедию «Кто есть кто в РФ»

Автор статей в журналах, 20-ти видео и аудио тренингов на дисках

Лауреат 1-й премии «Золотое перо» холдинга «Network News», Киев, как автор года.

Специализация:

Разработка долгосрочных программ обучения

Ведущий Бизнес-тренер для руководителей и топ-менеджеров

Мотивационный спикер, работа с большими аудиториями (1000 и более человек)

Проведение бизнес-тренингов по принятию решений высшим топ-менеджментом, управлению персоналом, публичным выступлениям, по продажам, созданию команды, лидерству, тренинги для тренеров, твердое/пустое (ответственность в бизнесе).

Среди клиентов Тренера:

«Газпром», «Ростелеком», «Нордеа Банк», Ferrero, ТНК ВР, Efes, Toshiba, SUN Interbrew, «Нефтетранссервис», Knight Frank, «Миэль», АIG, Ренессанс Life, «Росгосстрах», «ВТБ-Страхование», «Верра Моторс», «ГрандАвто», «Инфинити моторс» и другие

ТОП-3 ЛУЧШИХ ТРЕНЕРОВ B2BMaster-2012

«Умные продажи», или борьба с энтропией forever. Системный подход в существенном повышении результативности продаж за счет внутренних ресурсов»

«Продажа. Наука про "ДА", умение получать согласие клиента»

«Новые парадигмы управления продажами»



«Стратегическое управление на B2B рынке. Новый тип управляющего. Украинская практика»

«Концептуальный менеджмент. Технология повышения экономической эффективности персонала»

«Коучинг-менеджмент: зачем бизнесу коучинг?»



Стоимость участия** в Конференции для 1-го Представителя Компании:

Для 1-го представителя от компании: при оплате с 15 по 3 июля => 3000 грн.

- при регистрации до **20 июня**, Вы получаете подарок Обучающий диск 2-ой Всеукраинской практической конференции «**B2BMaster-2012: Топ-20 лучших стратегий достижения успеха в B2B-сфере**» (6 июля 2012) – секция ПРОДАЖИ или УПРАВЛЕНИЕ



Скидки*:

2 Участника от компании – 5%

3 и больше Участника от компании – 10%

Участники практических конференций TradeMaster® - 10%

*Скидки не суммируются

**Участие включает:

- присутствие на Конференции;
- пакет Участника Конференции с информационными материалами;
- кофе-брейки, обед, фуршет;
- **персональное знакомство, организованное индивидуально с wybranными Вами коллегами и партнерами**
- размещение информации о компании в каталоге Конференции с контактами (50 слов + контакты на русском языке, **при подаче информации до 27 июня**) – блок предназначен для контактов других Участников с Вами после Конференции
- возможность принять участие в формировании программы дискуссии – заранее задать интересующие вопросы Спикерам и другим Участникам
- именной сертификат Участника
- получение подробного отчета о мероприятии и финальных презентаций Спикеров (по e-mail, после Конференции)

ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

Кроме непосредственного участия в Конференции, есть возможность более широкой представленности Ваших решений среди 150 владельцев и топ-менеджеров B2B-компаний, участие в масштабной медиа-кампании Конференции. Спрашивайте о дополнительных возможностях...



С уважением, Татьяна Ильенко

TradeMaster® Group

тел. (044) 383-86-28, (067) 505 25 24

st@trademaster.com.ua

г. Киев, пр-т.Московский, 8, корпус 1, 04073 (А/Я 151)

www.TradeMaster.UA

Видео-репортажи проектов TradeMaster Group, Присоединяйтесь к нам на [FaceBook!](#)

№	Вид рекламной услуги	Стоимость, без НДС (единый налог)
1	Персональные вкладки(листочки, брошюры, каталоги) рекламных материалов в информационные пакеты участников (до 250 штук)	2500 грн.
2	Размещение рекламной стойки/стенда в зоне регистрации с возможностью представить свои решения, или провести дегустацию (место 4 м.кв., предоставление стола и стульев для работы)	3500 грн.
3	Размещение рекламного баннера/флага в зале проведения конференции(ширина и высота не более 2 м)	3000 грн.
4	Трансляция рекламной презентации компании на главном экране конференции в перерыве между докладами (4 раза, до 2 мин)	2000 грн.
5	Размещение в Каталоге Конференции (размер макета А4, полноцвет):	
	МАКЕТ: 1 обложка	3000 грн.
	МАКЕТ: 2 обложка	2000 грн.
	МАКЕТ: 3 обложка	1800 грн.
	МАКЕТ: 4 обложка	2000 грн.
	Разворот на 2-й и 3-й странице (2/1 страницы)	2000 грн.
	Рекламный макет на внутренних страницах (1/1 страницы)	1000 грн.
	Рекламный макет на внутренних страницах (1/2 страницы)	500 грн.
	PR-статья на 1 страницу	1000 грн.
	PR-статья на 1/2 страницу	500 грн.
6	Размещение баннера на веб-странице конференции (размер 200x80, формат gif) с активной ссылкой на сайт компании (баннер навсегда остается в архиве)	500 грн.

