3.07.2015 г., КИЕВ

20 ЛУЧШИХ ТРЕНЕРОВ

Организатор:
TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

ЕЖЕГОДНЫЙ ПРАКТИКУМ ДИНАМИЧНОГО УСПЕХА В B2B-БИЗНЕСЕ

5-я Всеукраинская практическая бизнес-встреча для владельцев и руководителей B2B-компаний (корпоративного Бизнеса)

B2BMaster-2015:

Выбор точных управленческих решений и технологий конкурентных продаж

«БИТВА ЛУЧШИХ ТРЕНЕРОВ 2015 ГОДА»

ТОП-20 ЛУЧШИХ ТРЕНЕРОВ
по версии ежегодного Национального проекта «B2BMaster-2015» представят свой опыт в
2 ПРАКТИЧЕСКИХ СЕССИЯХ:
«B2B-УПРАВЛЕНИЕ» и «B2B-ПРОДАЖИ»

***Контакты для регистрации:* 093-148-94-68, no@trademaster.com.ua**
www.TradeMaster.UA

Корпоративное обучение и оценка персонала:
GETMANCHUK GROUP

Партнер конференции:
binotel

Партнер по оценке и развитию руководителей:
HRT
Современные HR-технологии

Информационные партнеры:
БІЗРЕЛІЗ, МИР продуктов, МИР упаковки, Технологии и инновации, malls, Companion, FOOD UA, ЛІГА.net, Маркетинг реклама, Будівельний журнал, Бизнес-школа MIM-KYIV, FOOD Technologies & Equipment, B2Blogger.com, Финансовый директор Компании

ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

СПИКЕРЫ MASTER-ВСТРЕЧИ «B2BMaster»

(должности указаны на момент выступления)

ТОР 3 ЛУЧШИХ ДОКЛАДЧИКОВ

Борис ЖАЛИЛО, PhD, MBA, BBA, MSc, ACM, «Золотой тренер по продажам 2014 года». Президент Международной Консалтинговой Группы Business Solutions International. Тренер-бренд, консультант с опытом успешной работы в 12 странах. Специализация: удвоение прибыли и продаж.18-ти летний опыт работы тренером-консультантом (более 35,000 участников) в России, Украине, Казахстане, Канаде, Латвии, США, др. Совладелец ряда компаний (США, Россия, Украина, Казахстан). Значительный опыт практической работы как руководителя (Украина, Россия, США), успешный опыт реализации международных проектов.

Андрей КРЮЧКОВ, «Золотой Тренер по продажам B2BMaster-2012». «Серебро по управлению 2013 года». модератор стратегических сессий для владельцев и генеральных директоров B2B-компании, топ-тренер по B2B-продажам и переговорам B2B Тренингового центра TradeMaster. Опыт предпринимательства с 1980 г. Опыт управленческой работы с 1994 г. Участник проекта «Смысловая платформа Украины». Как консультант по управлению принимал участие в консалтинговых проектах для компаний:, «Профарма», «Люксоптика», ГЕРЦ, «Укрсиббанк», СК «Альфа страхование», УТЕЛ, FFS (Сеть ресторанов «Челентано», «Картопляна хата»), др.

Андрей ДЛИГАЧ, «Золотой тренер по управлению 2014 года». Генеральный директор Advanter Group, Luniter troubleshooting agency, к.э.н. Лучший в Украине Эксперт-аналитик по стратегиям развития компаний. Около 20 лет разработки и успешного внедрения проектов по выводу крупнейших брендов на новый уровень Бизнеса и победы над конкурентами. За 20 лет реализовал более 800 проектов в Восточной Европе для таких компаний, как Siemens, Panasonic, «Фокстрот», корпорация Niko, МТС, Mercedes-Benz, SportLife, «Альфа Банк» и др. Лучший тренер по маркетингу в Украине по ежегодному рейтингу Ukrainian Marketing Awards.

Олег Афанасьев, учредитель компании «Business Systems»

Максим Голубев, золотой Тренер по продажам 2011 года, собственник ГК Brain Energy

Дмитрий Семин, президент и соучредитель компании Semin Group

Алексей Урванцев, владелец селлинг-центра «Подъем Продаж»

Станислав Бояркин, вице-президент и совладелец «Продавай.ру» (Россия)

Валерий Глубоченко, золотой тренер по продажам 2013 года

Ася Барышева, автор книги «Как продать слона» (Россия)

Александр Соколов, серебрянный тренер по продажам 2012 года

Сергей Даценко, ведущий бизнес-тренер по ситуационному лидерству

Владимир Маличевский, золотой тренер по управлению 2013 года

Вече Давтян, основатель компании «Промкабель-Электрика»

Юлия Алексеева, сертифицированный консультант «Школы Владельцев Бизнеса»

Екатерина Киктева, партнер и ведущий тренер-консультант компании SysSales

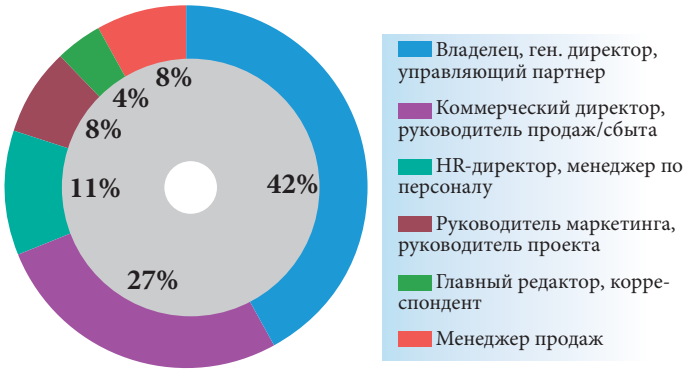
Григорий Хмельницкий, владелец компании «Griconsult»

Евгений Гетманчук, основатель и руководитель тренингового агентства «Getmanchuk Group»

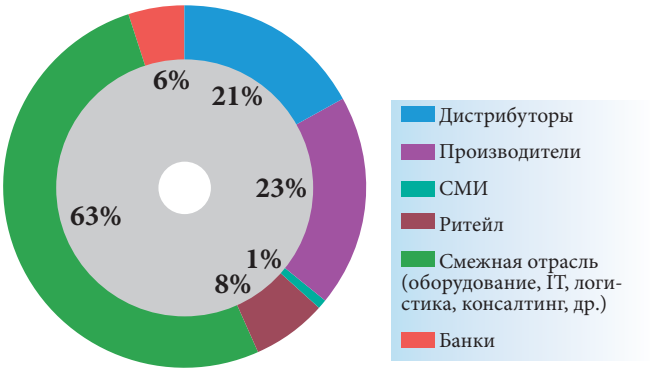
ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ
до 150 участников

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)-банки, страховые компании, логистика, оборудование, тара/упаковка, ингредиенты, консалтинг, лизинг, туроператоры, рекламные агенства, производители и дистрибуторы товаров и услуг, др.
В финале Конференции пройдет награждение лучших Тренеров сессий «B2B-Управление» и «B2B-Продажи» - «Золотой», «Серебряный» и «Бронзовый» Тренеры.

По уровню менеджмента



По роду деятельности Компании



КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ «B2BMaster-2015»

СЕССИЯ «B2B-УПРАВЛЕНИЕ» ТЕМЫ MASTER-КЛАССОВ И ОБСУЖДЕНИЯ:

- **Стратегии лидерства для B2B-компаний: эффективная команда как результат работы лидера.**
- **Применение современных методов оценки персонала в управлении продуктивностью.**
- **Практика для генерального руководителя компании по портфельному управлению проектами.**
- **Эмоциональный интеллект Руководителя.**
- **Коучинг как техника передачи лучших практик и правильного взаимодействия с сотрудниками команды.**
- **Маркетинговые стратегии управления компанией.**
- **Тайм-менеджмент Руководителя: эффективное управление временем и технологии делегирования.**
- **Система менеджмента по международным стандартам.**
- **Разработка стандартов взаимодействия в Команде и управленческих документов.**
- **Как правильно мотивировать различные категории сотрудников.**
- **Управление конфликтами и сопротивлением изменениям в компании.**

СЕССИЯ «B2B-ПРОДАЖИ» ТЕМЫ MASTER-КЛАССОВ И ОБСУЖДЕНИЯ:

- **Сложные длинные продажи продуктов и решений: основные ошибки и проблемные места в их проведении и способы их преодоления. Создание ценности в консультационных B2B-продажах – специалисты по продажам как аргумент в конкурентной борьбе.**
- **Антикризисное управление продажами. Как повысить доходность продукта?**
- **Техники «жестких переговоров» против магии Айкидо.**
- **Как добиться «ДА» от любого клиента?**
- **Увеличение продаж без инвестиций.**
- **Составляющие современного отдела B2B-продаж. Нематериальная мотивация продавцов B2B: как разбудить «Спящего».**
- **Построение системы и отдела продаж в B2B-компании.**
- **Управление скидками и бонусами, программа лояльности.**
- **Разработка «сценариев» продаж и KPI для сотрудников отдела продаж.**
- **Кого, как и чему обучать в отделе B2B-продаж?**
- **Подготовка и проведение сложных переговоров с клиентами в B2B-продажах.**
- **Как выйти из поля ценовой конкуренции в B2B и «отстроиться» предложением для клиентов?**

БИТВА ЛУЧШИХ ТРЕНЕРОВ

Уважаемый Участник, обратите внимание, что в ходе Конференции Вам будет предложено оценить каждый из прослушанных Вами Мастер-классов сразу по его завершению. Критерий, который Организатор предлагает Вам для оценки: практическая ценность Мастер-класса (удалось ли Спикеру за отведенное время (45 минут) предоставить инструментарий для решения задач управления и продаж, а также вдохновить на осуществление изменений в Компании).

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ
«B2BMaster-2015»

Программа конференции

9.00-9.30	Регистрация Участников. Утренний кофе-брейк, знакомство с Участниками Конференции при полном содействии Вашего менеджера.
с 9.30	Участие в одной из двух параллельных Сессий, по вашему выбору - ***«B2B-Управление»*** или ***«B2B-Продажи».***
9.30-11.40	**Зарубежный опыт управления и продаж в изменяющихся условиях рынка.**

Мастер-класс мирового гуру:
Секреты экспансии в сложной ситуации. Как создать позиционирование, с помощью которого будет легче продавать? Как заставить работать «сарафанное радио» и быстро закрывать сделки? Практические решения.

Марк ДЕ ТУРК (Бельгия)- всемирно известный эксперт, который уже более 26 лет консультирует бизнесменов и политических деятелей в области стратегического планирования, постановки целей, построения компании, эффективного использования рекламы и привлечения клиентов, а также в вопросах инвестиций и безопасности.

Марк является основателем компании IDEAS Free BOSS, а также Центр Лидерства и Инноваций. За профессиональную деятельность Марка участниками его семинаров (бизнесмены, топ-менеджеры, управляющие) стало свыше 30 000 человек, работающих в более чем 800 компаниях.

Его клиентами являлись многие известные марки: Renault, Mazda, Toyota, DHL, KPMG, HITACHI, CISCO, DAEMON, Johnson & Johnson, европейские филиалы страховой группы Alians и многие другие.

Мастер-класс ведущего эксперта Украины, Казахстана, России в сфере b2b-продаж:
Элитные продавцы и элитарные продажи:
универсальная полная система продаж и руководства продажами «15/17».

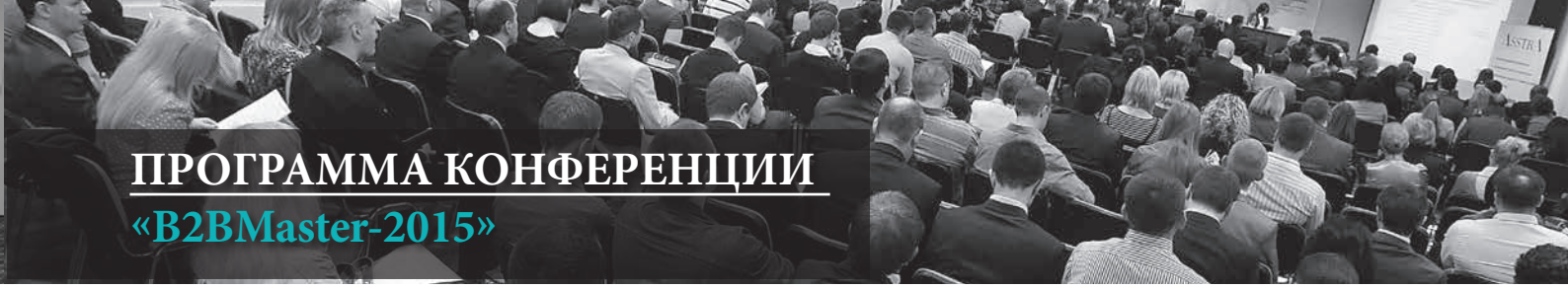
Моя позиция в продажах уже 26 лет: я не продаю – я помогаю покупать.
Для меня как продавца и руководителя продаж, продажи – призвание.Для меня как собственника, продажи и продавцы – бремя. Поэтому я говорю им: мне не нужны продавцы – мне нужны покупатели! Мне не нужны продажи – мне нужны покупки!
Кто продавец от рождения – понимает: толковый продавец тоже хочет не продаж, а покупок.
Как это сделать – иметь толковых продавцов и покупки, а не продажи – задача моей системы “15/17”: 15 этапов продаж для МОП’ов/17 этапов продаж для РОП’ов, плюс – 3 техники личного и профессионального развития продавцов.
Применение системы «15/17» в уже успешных компаниях (оборот – от 4-5 миллионов долларов/месяц) в разных странах и сферах дало сокращение времени на сделку прибл.в 2,5 раза и увеличение продаж прибл.в 2,5 раза.

Андрей ЛЕВЧЕНКО, бизнес-тренер с многолетним бизнес-опытом и оригинальными программами и методиками обучения и развития:
- ***25 лет личных прямых продаж и руководства продажами b2b, FMCG и др.***
- ***Владелец компаний «ВЕЛЛЕР.РУ» (Россия) и «Сирин» (Украина), предприниматель.***
- ***Первый независимый арт-продюсер Украины.***

С 2011г.:
- ***бизнес-тренер и консультант;***
- ***член «Speakers Academy» – крупнейшей организации спикеров Европы.***

В прошлом:
- ***Соучредитель британско-венгерско-украинского СП «Interservice-Ukraine»***

(с “Albion Chemical Company, Ltd”, “London Chemical Trading, Ltd”, “Interservice Group, RT”).
- ***Эксклюзивный дистрибьютор Minolta, Shaefer-Shop, WÄLLER и др.***
- ***Директор по маркетингу и дистрибуции premium-продукции “Zwack” в России и Украине.***
- ***Автор и координатор проекта «Водка «Жванецкий» с Zwack Kft.***



ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ
«B2BMaster-2015»

11.40-12.00	Кофе-пауза, неформальное общение, знакомство с Участниками и Тренерами при полном содействии Вашего менеджера.

Сессия «B2B-Управление»

12.00-12.45

Бизнес в новом мире. Тренды и идеи. К чему готовиться уже сейчас.

Андрей ДЛИГАЧ, ***Лучший в Украине Эксперт-аналитик по стратегиям развития компаний.*** ***Около 20 лет разработки и успешного внедрения проектов по выводу крупнейших брендов на новый уровень Бизнеса и победы над конкурентами.*** ***«Золотой Тренер по управлению» 2012, 2014 гг.***

Генеральный директор группы компаний Advanter Group, представитель международного агентства Luniter troubleshooting agency в Украине, кандидат экономических наук, ведущий эксперт Украинской Ассоциации Маркетинга, Топ-спикер TradeMasterGroup.

За 20 лет реализовал более 800 консалтинговых, исследовательских и бизнес-проектов в Восточной Европе для таких компаний, как Siemens, Panasonic, «Фокстрот», корпорация Niko, МТС, Mercedes-Benz, SportLife, «Альфа Банк» и других.

Андрей Длигач является лучшим тренером и консультантом по маркетингу в Украине по ежегодному рейтингу Ukrainian Marketing Awards.

Группа компаний Advanter Group признана наиболее компетентной консультационной компанией в сфере маркетинга в Украине.

12.45-13.30

• Коучинг как техника передачи лучших практик и правильного взаимодействия с сотрудниками команды.

Эксперт уточняется.

Сессия «B2B-Продажи»

Антипрессинг в экстремальных переговорах.

- Экстремальные переговоры, легкое погружение.
- Правила контроля двух переговорных реальностей.
- Антипрессинговое управление цепочками событий.
- Навыки агентского влияния в экстремальных переговорах.
- Правила работы с прессингом.
- Эн-коды при работе с прессингом.
- Способы противодействия прессингу.

Максим ГОЛУБЕВ, бизнес-консультант по переговорам и продажам. Имеет более 20-ти лет практического опыта ведения коммерческих, международных и деловых переговоров. Руководитель направления стратегического развития продаж Международной консалтинговой компании BDO Консалтинг Украина.

Руководитель партнерской консалтинговой Группы компаний «Brain Energy» («National Training Agency», «Soft Consulting System», «Тренд Украина»). Соучредитель одной из крупнейших дистрибуционных компаний Украины - «Sale Production Ukraine».

Максим Голубев стал Бронзовым тренером 2014 (По итогам Ежегодной Битвы Лучших Тренеров «B2BMaster»). Победитель «Битвы Тренеров-2011», «Золотой Тренер» по продажам 2011 г.

Построение системы продаж с максимальным использованием интернета.

Эксперт уточняется.

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ
«B2BMaster-2015»

13.30-14.15

Апгрейд компании. Построение компании ориентированной на Клиента и на результат. Как приручить КОБРА.

• Как эффективно управлять на всех организационных уровнях и органично сочетает стратегическое и оперативное управления?
• Клиентоориентированность – настройка всех бизнес-процессов организации на удовлетворение потребностей клиентов, как внутренних, так и внешних.
• Как сформировать культуру ориентации на результат?
• Как увидеть руководителям предприятия полную картину бизнеса.
• Как прогнозировать и упреждать появление проблем?
• Как контролировать наиболее существенные финансовые и нефинансовые показатели деятельности предприятия?
• Как мониторить степень достижения стратегических целей, эффективность бизнес-процессов и работы всего предприятия в целом, каждого его подразделения и каждого сотрудника?
• Что помогает преобразовать огромный объём данных, получаемых из множества информационных систем предприятия в информацию, доступную для понимания?

Сергей ДАЦЕНКО, бизнес-тренер 1999г., основатель программы «Ситуационного лидерства» в Украине. 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 Дистрибьюшин Украина» (ТМ «3 корочки»), Начальник отдела продаж ЗПМУ «Блиц-Флекс» ЗАО «Блиц-Информ», Торгового Дома «Дукат», «Полтавского алмазного завода», др.

Подводные грабли сложных продаж.

• В чем сходство и в чем различие Сложных и Простых продаж.
• Почему их часто путают даже специалисты.
• Сложные продажи в B2B и B2C областях.
• Какие ошибки совершает большинство даже опытных «продажников», работающих в области сложных продаж. К чему приводят эти ошибки. Что выявили современные исследования в этой области.
• В чем принципиальное отличие технологии сложных продаж от технологии простых продаж.
• Что критично необходимо уметь и делать специалистам по сложным продажам для успешной продажи: Практические советы.

Андрей КРЮЧКОВ, Золотой тренер по продажам-2012, Серебрянный тренер по управлению -2013 гг. (По итогам Ежегодной Битвы Лучших Тренеров «B2BMaster»). 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».

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»), др.

14.15-15.00

Обед, неформальное общение, знакомство и общение с Тренерами.

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ
«B2BMaster-2015»

15.00-15.45

Разработка стандартов взаимодействия в команде и управленческих документов.

Разработка стандартов и процессов в компании, как правило, вызывает разочарование. Все понимают, что стандарты и процессы нужны, но сделать их действующим инструментом – это удается очень немногим.
На мастер-классе Вы узнаете:
• Как избежать сопротивления при создании процессно-ориентированной культуры.
• Как строится корпоративная модель описания процессов.
• Получите простейшую и очень удобную модель описания процессов, которая легко трансформируется в систему ISO.
• Как использовать процессы для создания взаимодействия и инициативы сотрудников.

Кроме этого, Владимир Маличевский покажет:
1. «Живой» действующий пример внедрения стандартов, операций и процессов, которые сократили потери, повысили прибыль и главное уничтожили все конфликты в реальных компаниях.
2. Как строится «живая» модель взаимодействия специалистов в компании на основе описания операций и процессов с примерами описания таких систем.

*В подарок все участники получат:
Примеры и образцы описания процессов и должностных инструкций.

Владимир МАЛИЧЕВСКИЙ,
Золотой тренер по управлению-2013.

Сертифицированный консультант по управлению CMC (Certified Management Consultant), кандидат психологических наук, MBA, член Всеукраинской ассоциации консультантов по управлению IMC-Ukraine, управляющий Партнер и эксперт Института Профессиональной Сертификации Менеджеров (IPCM), владелец и ведущий бизнес-тренер Consulting Center IPCM.

Увеличение продаж компании посредством вовлеченности всех отделов в процесс.

Ярослав СТЕПЧЕНКОВ, практикующий менеджер проектов по категорийному менеджменту, управлению цепями поставок *(опыт работы на ТОП-позициях в «МЕДКОМ», «Ритейл Групп», (Велика Кишеня), «Сахарный союз «УкрРос», и др.).*

Ярослав - бизнес-тренер с многолетним опытом проведения открытых и корпоративных мероприятий.

Автор уникального тренинга «Постановка Процесса Прогнозирования продаж/спроса».
Входит в ТОП-3 лучших спикеров Всеукраинских Конференций FoodMaster, DistributionMaster, NonFoodMaster и др.

Проектная деятельность и консультирование компаний: Интерпайп, КТ Украина , Глаксо Смит Кляйн Фармасьютикалс, Варус-Логистик и многие другие.

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ
«B2BMaster-2015»

15.45-16.30

Как определить компетенции руководителя и области их развития для достижения максимума.

Наталья СУШКО,
Управляющий Партнер, консультант, коуч и тренер компании HR-Технологии.
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),
Постоянный Эксперт практических событий в сфере HR-консалтинга.
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.

Построение идеальной телефонной системы в отделе продаж.

- Результаты проведения стресс-теста эффективности работы телефонии в отделах продаж 180+ компаний.
- Построение эффективной телефонии в продажах. Презентация основных функций в современной телефонии.
- Использование современных функций телефонии. Интеграция с CRM. Активная форма заказа звонка.

Павел ФЛЕЙШЕР, директор по развитию компании Бинотел.
Эксперт по бизнес телефонии.
Более 500 успешных кейсов построения телефонной системы на предприятиях.

«Binotel» - оператор связи для бизнеса.

16.30-17.15

Мотивация и стимулирование сотрудников через корпоративную культуру.

На мастер-классе Вы узнаете:
- ***Инструменты экспресс-диагностики корпоративной культуры.***
- ***Инструменты эффективной коррекции корпоративной культуры в нужном для Компании направлении.***
- ***Практические мотивационные техники и способы их реализации.***

Евгений ГЕТМАНЧУК,
бизнес-тренер, основатель Тренинговой компании Getmanchuk Group, вошел в ТОП-3 Лучших спикеров конференции FoodMaster-2015 (по отзывам более 200 топ-менеджеров).
Уникальный специалист в области проработки, построения и внедрения корпоративной культуры в компании, в основе подхода – медицинская психология (основное образование и многолетний опыт практикующего врача-психотерапевта).

• Антикризисное управление продажами. Как повысить доходность продукта?

Эксперт уточняется.

• Составляющие современного отдела B2B-продаж. Нематериальная мотивация продавцов B2B.

Эксперт уточняется.

• Подготовка и проведение сложных переговоров с клиентами в B2B-продажах.

Эксперт уточняется.

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ
«B2BMaster-2015»

17.15-18.00

Витамины лидерства. Управление командой за счет вовлечения и работы с будущим.

• Компетенции руководителя. Интегральная модель.
• Международный опыт.
• Эффективная команда как результат работы лидера.
• Эмоциональный интеллект Руководителя.
• Этапы стратегической сессии для руководителя любого уровня на примере работы с собственным будущим.

В ходе игрового взаимодействия участники мастер-класса осваивают практическое применение оригинальной авторской модели управления эффективностью. Структура модели состоит из шести элементов, которые, работают на результат в комплексе, дополняя друг друга.
Модель включает:
A – ambitions (амбиции)
B – balance (равновесие)
C – creative (креатив)
D – drive (драйв)
E – ethics (этика отношений)
K – keen mind (острый разум)

Андрей СТАНЧЕНКО, PhD,
консультант по управлению,
директор, Консалтинговая группа «Lege Artis».
Официальный представитель в Украине инструмента HOGAN, USA – мирового лидера в области оценки для отбора и развития персонала.
Сертифицированный тренер и консультант Hogan,
опыт продаж и управления в бизнесе крупной мультинациональной фармацевтической Компании, собственный бизнес

10 лет тренерского опыта в Украине, странах СНГ и Балтии. Построение систем корпоративного обучения и коучинга. Партнер Академии менеджмента Адизеса с правом сертифицирования. Разработанный и реализованный Проект по повышению вовлеченности сотрудников победил во всеукраинском конкурсе как лучший социальный проект года.

Возражений больше нет! или вся правда о работе с возражениями.

• Восемь типов возражений.
• Как заставить себя слушать даже негативно настроенного, постоянно возражающего клиента.
• Как каверзные вопросы и реплики клиента использовать, чтобы навязать наши условия и продать то, что нужно нам.
• Как работать с часто встречающимися возражениями, например, «Дорого».
• Как обосновать высокую стоимость аналогичного продукта по сравнению с конкурентами.
• Как работать с запросом на Скидку.
• Как продолжить разговор, если клиент говорит: «Мне нужно подумать.
• Как правильно торговаться с клиентом и не уступать ему в условиях больше, чем нужно.

Валерий ГЛУБОЧЕНКО,
Золотой тренер по продажам 2013 г., Серебрянный тренер 2014 г. Лучший по созданию Системы продаж в B2B-компании,
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», «Фоззи Груп» (сеть супермаркетов «Сільпо»), Мироновский хлебопродукт (ТМ «Наша Ряба») и более 72 проектов для средних и малых предприятий Украины

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.

Отзывы о конференции «B2BMaster»

Конференция дает новые знания и исследования новых инструментов. 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 Марина,
РПК «Рекламастер»

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

Сироткина Елена,
ООО «ВСМПО Титан Украина»

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

Гримало Игорь, 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.

Щукина Ольга, 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 Елена, «ХОМАКС» ООО

Вопрос- «Насколько важно проведение B2BMaster для рынка в целом? Почему Вы так думаете?». Ответ – «Важно, т.к. позволяет участникам получить новые идеи и обменяться опытом».

Задавысвичка Валерий,
«Пиреус Банк МКБ»

Очень важно проводить такие конференции, т.к. я для себя очень много подчеркнула и многому научилась. Я очень благодарна, много почерпнула для себя информации.

Пономаренко Татьяна, ООО «КНПП «ЙОД»

Получила обмен информацией и учение для лучшего ведения бизнеса. Конференция дала много практичной и полезной информации по продажам и управлению.

Височанська Уляна, ПП «Фірма Пілігрим»

Важно проводить конференции особенно B2BMaster, потому что подобного формата - битвы тренеров нет. Все отлично, спасибо!

Чернякова Ксения,
«National Training Agency»

Условия участия «B2BMaster-2015»

Условия участия в Конференции B2BMaster-2015:

Услуга, которая включена в пакет участника	Стандарт	Бизнес	Премиум
Присутствие на Конференции в любом зале на ваш выбор.	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 22 июня)	50 слов + контакты	**1/2 стра-ницы**	**1 стра-ница**
Помощь организатора в личных знакомствах на конференции с интересующими участниками.	да	да	да
Именной сертификат Участника.	да	да	**да + логотип на сертифи-катах**
Получение презентаций Спикеров в электронном виде (по e-mail, после Конференции)	да	да	да
Предоставление выставочной площади 2 х 1,5 м. для размещения промо-стойки в холле перед конференц-залом (промо-стойка экспонента, или стол и 2 стула предоставляемые Организаторами.	нет	да	**да + 1 представитель компании за стендом**
Размещение информационных материалов Компании в пакетах Участников Конференции или на стойке регистрации.	нет	нет	**да, буклеты, презен-тации, др.**
Размещение баннера компании в зале проведения Конференции или стенда в холле, и/или ротация презентационного ролика компании, продолжительностью до 2 мин, с трансляцией во время перерывов на кофе, обеда.	нет	**нет**	**да**
Стоимость участия при оплате до 26.06.2015, грн.	**3600**	**6500**	**8500**
Стоимость участия при оплате после 26.06.2014, грн.	**4000**	**7000**	**9000**

ВОЗМОЖНЫЕ Скидки*:

- 2 Участника от компании – 5% , 3 и больше Участника от компании – 10%
- Участники практических конференций TradeMaster – 10%

Контакты для регистрации:

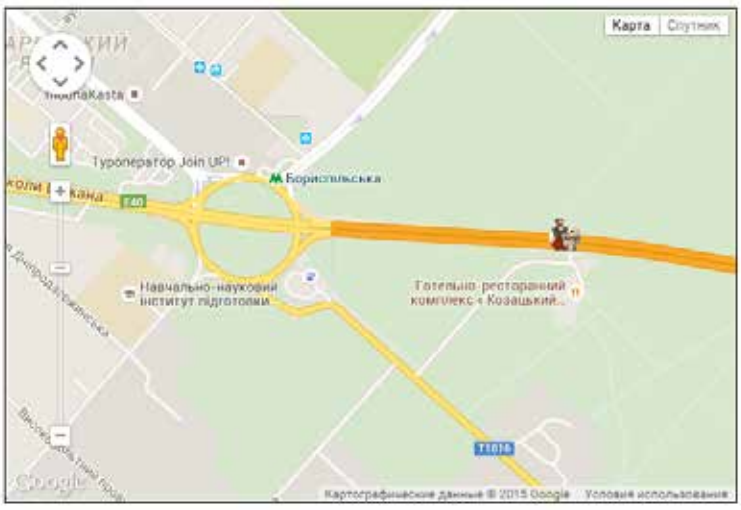
+38 (093) 148-94-68,
no@trademaster.com.ua
www.TradeMaster.UA

При регистрации в тренинге **Сергея Даценка**
19-20 июня 2015 г.,
«УПРАВЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬЮ: Тайм-менеджмент»
Вы получаете 20% скидку на участие в БИТВЕ ЛУЧШИХ ТРЕНЕРОВ!

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

Место проведенпия
«B2BMaster-2015»

Гостинично-ресторанный комплекс «Козацький Стан»
г. Киев, м. «Бориспольская», Бориспольское шоссе, 18 км



TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству