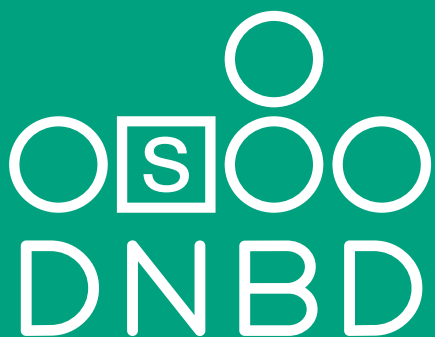


DIVE IN **SALES** 2015

17-18
СЕНТЯБРЯ



Мы амбициозная, талантливая и опытная команда профессионалов, которая имеет за плечами яркую историю организаций крупнейших бизнес-форумов в России. Наша философия – максимальное погружение в сферу бизнеса.

Мы не просто организаторы, мы – соавторы. Наши конференции – это уникальный клуб выдающихся спикеров, специалистов и профессионалов в своей области. Мы разработали оригинальную структуру мероприятия, которая опирается на уникальный контент, актуальные тенденции рынка и их эффективность на практике. В неё входят самые разнообразные мастер-классы и интерактивные выступления, максимально вовлекающие наших гостей в процесс доклада

ПОЧЕМУ МЫ?

- широкий охват тем и аудитории;
- интерактивные и комфортные условия взаимодействия всех участников конференции;
- готовые наборы инструментов и решений для вашего бизнеса;
- персонализированный подход к каждому участнику и помощь в подборе необходимых контактов.

**БУДУЩИЙ УСПЕХ ВАШЕЙ КОМПАНИИ НАПРЯМУЮ ЗАВИСИТ
ОТ КАЧЕСТВА И УРОВНЯ УЧАСТИЯ В МЕРОПРИЯТИИ.
МЫ ЖЕ СОЗДАДИМ ВСЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ЭТОГО.**

О МЕРОПРИЯТИИ

Dive in Sales 17-18 сентября – это широкий охват вопросов продаж на Российском рынке. Мы расскажем, покажем и научим, как действовать и руководить своим бизнесом, чтобы добиться максимального результата. Для этого в нашей программе будут задействованы разные форматы подачи материала: тематические сессии, сольные выступления, мастер-классы и работа в малых группах.

Никаких абстрактных материй – весь материал опирается на текущую экономическую ситуацию на рынке и отвечает на актуальные вопросы.

АУДИТОРИЯ

- СПЕЦИАЛИСТЫ
- РУКОВОДИТЕЛИ
- СОБСТВЕННИКИ БИЗНЕСА

МЫ РАЗРАБАТЫВАЕМ ПРОГРАММЫ ДЛЯ РАЗНЫХ СФЕР БИЗНЕСА. ПОЭТОМУ У НАС НАЙДУТСЯ ОТВЕТЫ НА ТАКИЕ ВОПРОСЫ, КАК:

- вывод бизнеса на новый уровень роста;
- реорганизация системы продаж;
- продажи в условиях резкого изменения рынка;
- методика управления отделом продаж;
- внедрение новых техник и инструментов продаж;
- увеличение эффективности управления бизнес-процессами;
- постановка правильных целей и их достижение.

СПИКЕРЫ МЕРОПРИЯТИЯ




АЛЕКСЕЙ ГИСАК
«Воккер»



АНДРЕЙ ГАВРИКОВ
«Комплето»



МАКСИМ ПОТАШЕВ
«R&P consulting»



РУСЛАН БРАГИН
«Полугар»



МАРАТ АБАСАЛИЕВ
PayOnline




АНДЕЙ ОСОКИН
BAON



РУФАТ ГУСЕЙНОВ
e-Commerce, Евросеть



ЛЕОНИД ШУТУРОВ
Autodesk LLC



ШУХРАТ НУРМАНОВ
Группер (boombate.com)




ОЛЕГ КЛЕПИКОВ
inFOLIO Research Group



АЛЕКСАНДР МУРАЗАНОВ
Lineberger branding agency


СПИКЕРЫ МЕРОПРИЯТИЯ



АЛЕКСАНДР САМОЙЛОВ
Группа компаний Abiatec




СЕРГЕЙ ОЗЕРОВ
Practical Training School



ВЛАДИМИР МАРИНОВИЧ
сеть Гирлянда



ПАВЕЛ СИВОЖЕЛЕЗОВ
партнер Школы бизнеса «Синергия»



ИЯ ИМШИНЕЦКАЯ
Эксперт-технолог по привлечению и
удержанию клиентов



ВАДИМ ДОЗОРЦЕВ
Berner&Stafford



ВЛАДИМИР ИВАНИЦА
Суперееон



МАКСИМ ПЛОСКОНОСОВ
Lpgenerator



АНТОН ПЕТРОЧЕНКОВ
Convert Monster



ДМИТРИЙ ТКАЧЕНКО
Бизнес-тренер по B2B продажам



**+35
ЭКСПЕРТОВ**

КОМПАНИИ

- Дикси
- Евросеть
- World Class
- Metro Cash & Carry
- Магнит
- КРОК
- Softline
- Softkey
- Microsoft
- РЖД логистика
- Coral Travel
- Чемпионат.com
- KILLFISH
- Российская Ассоциация Франчайзинга
- Johnson&Johnson
- Unilever
- Red Bull
- British American Tobacco
- Балтика
- Ozon
- Lamoda
- Conde nast
- Look at me
- ADME.ru
- Cnews
- ЗАО Ай-Теко
- Ташир
- Воккер
- Мегафон
- М-Видео
- Спортмастер
- ФГУП РАМИ Риа Новости
- Get Taxi
- Ваон
- АиФ
- Gazprom Media Digital
- Манго телеком
- Mail.ru
- РБК
- Викимарт
- Воккер
- Superjob.ru
- Сбербанк России
- Альфа-Банк
- Ginza Project
- Friends Forever
- Pfizer Inc.
- Rambler&Co

* С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ
КОМПАНИЙ ВЕДУТСЯ
ПЕРЕГОВОРЫ

17 СЕНТЯБРЯ

УПРАВЛЕНИЕ
ПРОДАЖАМИ
КОМПАНИИ

8:30

РЕГИСТРАЦИЯ
ГОСТЕЙ

ИНСТРУМЕНТЫ

ТЕОРИЯ

ПРАКТИКА

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СЕССИИ

ДОКЛАДЫ

ВОРКШОПЫ

19:20

ФУРШЕТ

СКВОЗНЫЕ
БИЗНЕС-ИГРЫ
И ИНТЕРАКТИВ

18 СЕНТЯБРЯ

РАБОТА С
КЛИЕНТАМИ
В РАЗЛИЧНЫХ
СЕКТОРАХ
БИЗНЕСА

8:30

РЕГИСТРАЦИЯ
ГОСТЕЙ

СЕКТОРЫ БИЗНЕСА

СЕКТОРЫ БИЗНЕСА

СЕКТОРЫ БИЗНЕСА

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
ВЫСТУПЛЕНИЯ

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
ВЫСТУПЛЕНИЯ

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
ВЫСТУПЛЕНИЯ

СЕКТОРЫ БИЗНЕСА

СЕКТОРЫ БИЗНЕСА

СЕКТОРЫ БИЗНЕСА

19:20

ФУРШЕТ

СКВОЗНЫЕ
БИЗНЕС-ИГРЫ
И ИНТЕРАКТИВ

ПРОГРАММА ПЕРВОГО ДНЯ

8:30-10:00

РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ

10:00-10:20

СБОР ГОСТЕЙ, ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО

ПЕРВЫЙ ПОТОК

Построение стратегии продаж в условиях изменяющихся реалий рынка

Инструменты для реализации проектного управления продажами

Автоматизация процессов : Эффективные CRM-системы

ВТОРОЙ ПОТОК

Специфика продаж в 2015 году: прогнозы, тренды, перспективы

Управление стейкхолдерами бизнеса

Коммерческая безопасность для отдела продаж

ТРЕТИЙ ПОТОК

Бизнес-процессы в управлении продажами

Внедрение корпоративных сетей для развития отдела продаж

Точки касания и ключевые сообщения бренда

12:20-12:50

КОФЕ-БРЕЙК

Consumer journey: точки касания с клиентом

Каналы генерации и методология захвата лидов

Интернет-маркетинг и продажи – какие техники продвижения влияют на продажи

Точки касания и ключевые сообщения бренда

Рекламные кампании для повышения продаж

14:00-15:00

ОБЕД

Эмоции в клиентском сервисе

Блок: Кроссканальная аналитика продаж

- Система Колл-трекинга
- IP-телефония
- расчет ROI

Работа с клиентом:

- расширение аудитории
- стратегии продвижения и удержания клиентов
- аудит каналов привлечения клиентов

Партнерские продажи, управление партнерскими программами

Особенности продаж в B2B секторе

Работа с клиентом:

- Портрет
- Сегментация
- Техники определения целевых сегментов

Работа с конверсией в успешные оплаты

Особенности продаж в B2C секторе

16:50-17:30

КОФЕ-БРЕЙК

Блок: Эффективные техники и инструменты продаж

- Продажи без скриптов
- Мастерство звонка
- Усиление личных и корпоративных продаж
- Техники безотказных продаж

Репутация компании. Техники управления

Как легко выигрывать сложные переговоры

Построение и реорганизация отдела продаж

Мобильный нетворкинг

Новейшие IT-решения для повышения продаж

Адаптация и оптимизация систем мотивации в отделе продаж

Интерактивные продажи

19:20-21:00

ФУРШЕТ, НЕТВОРКИНГ

ПРОГРАММА ВТОРОГО ДНЯ

8:30-10:00

РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ

10:00-10:20

СБОР ГОСТЕЙ, ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО

ПЕРВЫЙ ПОТОК

Ритейл

Техники расширения сегментов рынка

ВТОРОЙ ПОТОК

FMCG

Развитие собственного бренда. Специфика продаж сложных продуктов

ТРЕТИЙ ПОТОК

Телекоммуникации

Продажа инновационных продуктов

12:30-13:10

КОФЕ-БРЕЙК

Информационные технологии

E-commerce (магазины)

E-commerce

14:30-15:30

ОБЕД

Специфика продажи услуг

Транспорт и Логистика

Программы коммерческих переговоров в направлении работы с гос.структурами

Медиа и образование

Геймификация для повешения продаж

Банки и страхование

16:50-17:20

КОФЕ-БРЕЙК

Спорт и Туризм

Рынок Франшиз

Ритейл

Недвижимость и Строительство

HoReCa

Фарма и Индустрия красоты

19:20-21:00

ФУРШЕТ, НЕТВОРКИНГ

ИНТЕРАКТИВ

DNBD SALES TRAINING

- ТРЕНИНГ ОТ ВЕДУЩИХ ТРЕНЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ
- РАЗБОР ТЕХНИК ПРОДАЖ НА ПРИМЕРЕ РЕАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ
- 3 ПРОДУКТА В ТЕЧЕНИЕ 1 ЧАСА. УСПЕЙ ПОДАТЬ ЗАЯВКУ НА УЧАСТИЕ!

CONTACT BASE

- ЛИЧНЫЙ ОРГАНИЗАТОР ВСТРЕЧ НА КОНФЕРЕНЦИИ
- ЛЕГКИЙ ПОИСК ПАРТНЕРОВ
- ОТДЕЛЬНАЯ ЗОНА ДЛЯ ПЕРЕГОВОРОВ

BUSINESS DATING

- ВОЗМОЖНОСТЬ ЗА СЧИТАННЫЕ МИНУТЫ НАЙТИ НОВЫЕ КОНТАКТЫ
- СКВОЗНАЯ АКТИВНОСТЬ В ТЕЧЕНИЕ ВСЕЙ КОНФЕРЕНЦИИ
- ВЫДЕЛЕННЫЕ ЗОНЫ ПО СЕКТОРАМ РЫНКА

БИЛЕТЫ

ONLINE 15500₽ ДО 01.08.2015

- ONLINE-ТРАНСЛЯЦИЯ 17-18 СЕНТЯБРЯ
- ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАДАТЬ СПИКЕРУ ВОПРОС В ONLINE-РЕЖИМЕ
- МАТЕРИАЛЫ МЕРОПРИЯТИЯ (ВИДЕО И ПРЕЗЕНТАЦИИ)

MID 34500₽ ДО 01.08.2015

- ПОСЕЩЕНИЕ КОНФЕРЕНЦИИ 17-18 СЕНТЯБРЯ
- МАТЕРИАЛЫ МЕРОПРИЯТИЯ (ВИДЕО И ПРЕЗЕНТАЦИИ)
- ПОДАРОК ОТ DNBD
- СКИДКА НА ПОСЕЩЕНИЕ DIVE IN LEADERSHIP 2015 – 10%

PRO 39500₽ ДО 01.08.2015

- ПОСЕЩЕНИЕ КОНФЕРЕНЦИИ 17-18 СЕНТЯБРЯ
- МАТЕРИАЛЫ МЕРОПРИЯТИЯ (ВИДЕО И ПРЕЗЕНТАЦИИ)
- ПОДАРОК ОТ DNBD
- ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ ONLINE
- СКИДКА НА ПОСЕЩЕНИЕ DIVE IN LEADERSHIP 2015 – 15%

SUPER PRO 49500₽ ДО 01.08.2015

- ПОСЕЩЕНИЕ КОНФЕРЕНЦИИ 17-18 СЕНТЯБРЯ
- МАТЕРИАЛЫ МЕРОПРИЯТИЯ (ВИДЕО И ПРЕЗЕНТАЦИИ)
- ПОДАРОК ОТ DNBD
- ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ ONLINE
- ПОСЕЩЕНИЕ УЖИНА СО СПИКЕРАМИ ОТ DNBD CLUB 19 СЕНТЯБРЯ
- ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР
- СКИДКА НА ПОСЕЩЕНИЕ DIVE IN LEADERSHIP 2015 – 15%
- СКИДКА НА ГОДОВОЙ АБОНЕМЕНТ МЕРОПРИЯТИИ – 15%

**ПО ВСЕМ ВОПРОСАМ О ПОКУПКЕ БИЛЕТОВ ВЫ МОЖЕТЕ ОБРАЩАТЬСЯ
ПО ТЕЛЕФОНУ +7 (926) 722-85-25 ИЛИ ПО ПОЧТЕ [INFO@DNBD.SU](mailto:info@dnbd.su)**

ПАРТНЁРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Мы находимся в постоянном поиске уникальных спикеров и партнеров. Поэтому мы рассматриваем любые интересные и перспективные предложения, направленные на эффективное долгосрочное сотрудничество.

PR LIGHT

Цена 92000 ₽

PR MEDIUM

Цена 280000 ₽

PR STRONG

Цена 375000 ₽

PR SUPER

Цена 525000 ₽

PR MAXIMUM

Цена 906000 ₽

SALES LIGHT

Цена 116000 ₽

SALES MEDIUM

Цена 287000 ₽

SALES STRONG

Цена 384000 ₽

*Вы можете выбрать один из предложенных партнёрских пакетов, или индивидуально подобрать интересующие Вас опции.

DNBD SALES CLUB

Каждый гость мероприятия становится нашим хорошим другом, для которого мы стараемся вдвойне. И мы хотим, чтобы это отношение было взаимным. Поэтому мы так тщательно прорабатываем все детали, отбираем спикеров и кейсы. Однако это далеко не все. Мы создаем различные программы лояльности и системы бонусов. Все, чтобы сотрудничество с нами стало еще более привлекательным и выгодным для наших партнеров и гостей.

Так, мы создали своего рода элитарный клуб специалистов продаж для топ-менеджеров и собственников компаний. Члены этого клуба получают ряд привилегий и бонусов от DNBD – после каждого проводимого нами форума будет проходить однодневная вечерняя встреча в формате легкого фуршета. На ней вы сможете познакомиться с другими участниками нашего эксклюзивного клуба.

Прежде чем попасть в клуб, каждый претендент проходит процедуру отбора. После одобрения и утверждения кандидатуры все гости-участники получают персональные приглашения организаторов с поздравлениями и дальнейшими деталями будущих мероприятий.



Более подробную информацию вы можете уточнить у Марии Шугуровой по телефону +7 (926) 342 17 88.

КОНТАКТЫ



ПО ВОПРОСАМ ВЫСТУПЛЕНИЯ НА МЕРОПРИЯТИЯХ
И ПО ИНФОРМАЦИОННОМУ ПАРТНЕРСТВУ:

МАРИЯ ШУГУРОВА

+7 (926) 342 17 88

MS@DNBD.SU



ПО ВОПРОСАМ ДЕЛЕГАТСКОГО УЧАСТИЯ:

АРТУР УТКИН

+7 (926) 722 83 23

AU@DNBD.SU



ПО ВОПРОСАМ ПРИОБРЕТЕНИЯ ПАРТНЕРСКИХ ПАКЕТОВ:

ВАЛЕРИЙ ХЛЫСТИКОВ

+7 (909) 163 93 57

VH@DNBD.SU

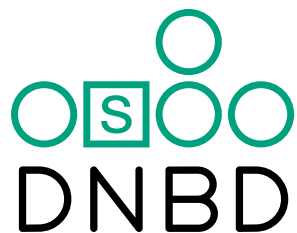


ПО ВОПРОСАМ БАРТЕРНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА:

МАКСИМ КНЯЗЕВ

+7 (965) 290 32 22

MK@DNBD.SU



DNBD Interactive Forums

+7 (926) 722-85-25

info@dnbd.su

