

# 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 ней 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 помочь 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 материей – 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 эффективность 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»



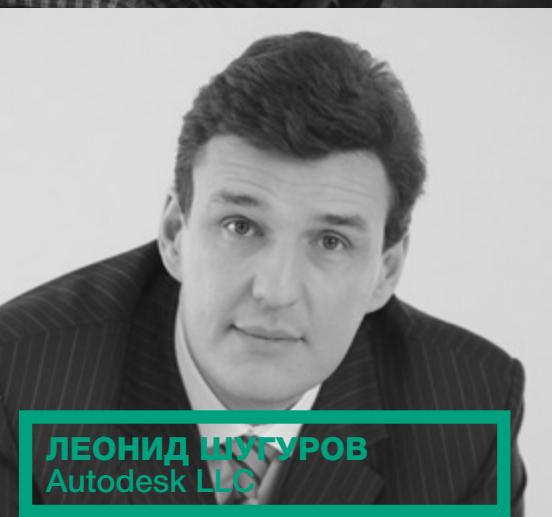
МАРАТ АБАСАЛИЕВ  
PayOnline



АНДРЕЙ ОСОКИН  
BAON



РУФАТ ГУСЕЙНОВ  
e-Commerce, Евросеть



ЛЕОНИД ШУГУРОВ  
Autodesk LLC



ШУХРАТ НУРМАХАМБЕТОВ  
Группер (boombate.com)



ОЛЕГ КЛЕПИКОВ  
inFOLIO Research Group



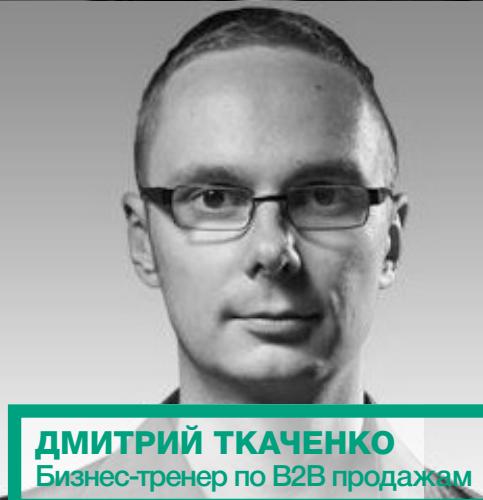
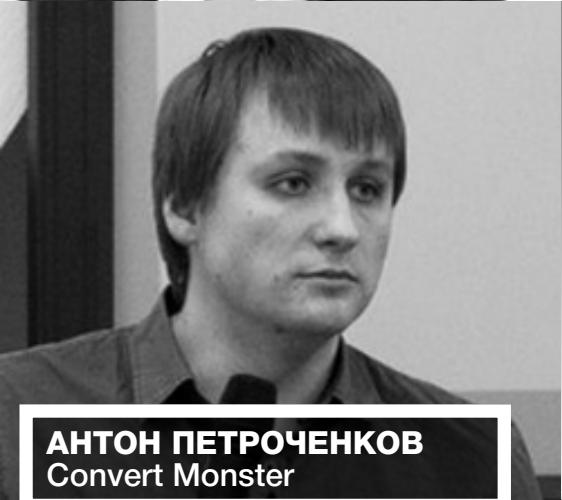
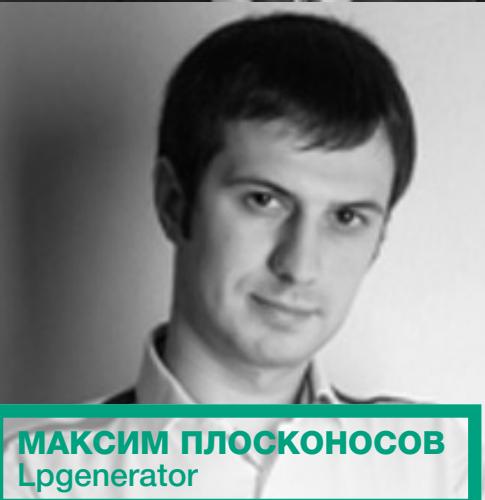
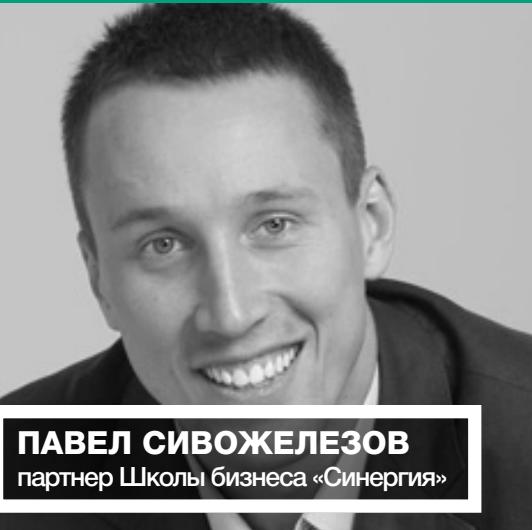
АЛЕКСАНДР МУРАЗАНОВ  
Lineberger branding agency

## СПИКЕРЫ МЕРОПРИЯТИЯ

**АЛЕКСАНДР САМОЙЛОВ**  
Группа компаний Abiatec

**СЕРГЕЙ ОЗЕРОВ**  
Practical Training School

**ВЛАДИМИР МАРИНОВИЧ**  
сеть Гирлянда



+35  
ЭКСПЕРТОВ

## КОМПАНИИ

- Дикси
- Евросеть
- World Class
- Metro Cash & Carry
- Магнит
- KROK
- 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
- Baon
- АиФ
- Gazprom Media Digital
- Манго телеком
- Mail.ru
- РБК
- Викимаркт
- 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

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СЕССИИ

ТЕОРИЯ

ДОКЛАДЫ

ПРАКТИКА

ВОРКШОПЫ

19:20

ФУРШЕТ

СКВОЗНЫЕ БИЗНЕС-ИГРЫ И ИНТЕРАКТИВ

**18 СЕНТЯБРЯ**

## РАБОТА С КЛИЕНТАМИ В РАЗЛИЧНЫХ СЕКТОРАХ БИЗНЕСА

8:30

РЕГИСТРАЦИЯ ГОСТЕЙ

СЕКТОРЫ БИЗНЕСА

ТЕМАТИЧЕСКИЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ

СЕКТОРЫ БИЗНЕСА

СЕКТОРЫ БИЗНЕСА

ТЕМАТИЧЕСКИЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ

СЕКТОРЫ БИЗНЕСА

СЕКТОРЫ БИЗНЕСА

ТЕМАТИЧЕСКИЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ

СЕКТОРЫ БИЗНЕСА

19:20

ФУРШЕТ

СКВОЗНЫЕ БИЗНЕС-ИГРЫ И ИНТЕРАКТИВ

# ПРОГРАММА ПЕРВОГО ДНЯ

8:30-10:00

## РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТИКОВ

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 УЧАСТИКОВ

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

Программы коммерческих переговоров в направлении работы с гос.структурами

Геймификация для повышения продаж

Транспорт и Логистика

Медиа и образование

Банки и страхование

16:50-17:20

КОФЕ-БРЕЙК

Спорт и Туризм

Ритейл

NoReCa

Рынок Франшиз

Недвижимость и Строительство

Фарма и Индустрия красоты

19:20-21:00

ФУРШЕТ, НЕТВОРКИНГ

## ИНТЕРАКТИВ

### **DNBD SALES TRAINING**

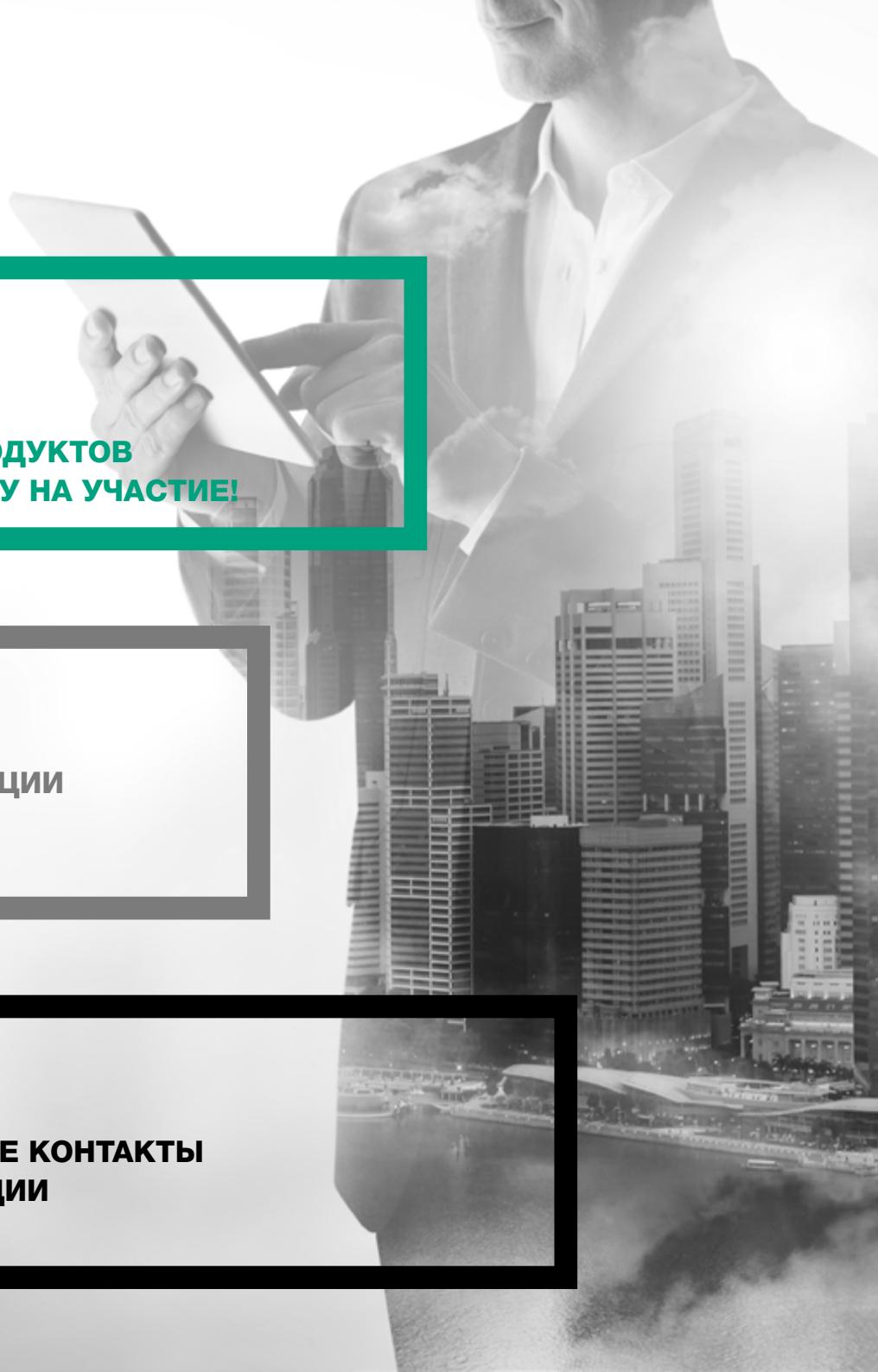
- ТРЕНИНГ ОТ ВЕДУЩИХ ТРЕНЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ
- РАЗБОР ТЕХНИК ПРОДАЖ НА ПРИМЕРЕ РЕАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ
- 3 ПРОДУКТА В ТЕЧЕНИЕ 1 ЧАСА. УСПЕЙ ПОДАТЬ ЗАЯВКУ НА УЧАСТИЕ!

### **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



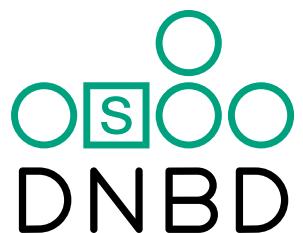
ПО ВОПРОСАМ ДЕЛЕГАТСКОГО УЧАСТИЯ:  
**АРТУР УТКИН**  
+7 (926) 722 83 23  
AU@DNBD.SU



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

