

“КАК УЛУЧШИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОДАЖ”

10 ноября, 2009
Арагат Парк Хайят,
Ул Неглинная 4, Москва
09:30 – 16:30 (регистрация в 09:00)

9.00 – 9.30	- РЕГИСТРАЦИЯ -
9.30 – 9.40	Открытие конференции – Тим Карти, председатель комитета по управлению персоналом, Партнер, Эрнст энд Янг
9.30 – 10.00	ВВЕДЕНИЕ – От стратегии продаж к ее воплощению– Дерк Ян Кооле, ген директор, Hay Group
10.00 – 11.30	<p>ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ. ПОИСК ПЕРСОНАЛА И ПОСТРОЕНИЕ КОМАНДЫ ПО ПРОДАЖАМ. ОТБОР КОМАНДЫ ПО ПРОДАЖАМ. Ведущий Тим Карти, Партнер, Эрнст энд Янг</p> <p>НАБОР ПЕРСОНАЛА ПО ПРОДАЖАМ – КАК СОЗДАТЬ САМУЮ ЭФФЕКТИВНУЮ КОМАНДУ – Андрей Чулахваров, руководитель отдела постоянного подбора персонала, Coleman Services и Наталья Степина, Директор по персоналу Россия и СНГ, LVMH (Moet. Hennessy. Louis Vuitton)</p> <p>МАСТЕРСТВО ИГРОКОВ В ВАШЕЙ СЕЙЛЗ-КОМАНДЕ. ИНТЕГРИРУЯ КОМПЕТЕНЦИИ И НАВЫКИ. – Андрей Шлесин, Руководитель тренинговой практики, SHL Performance Academy</p> <p>ОПЫТ ЗМ РОССИЯ: КАК МОТИВИРОВАТЬ И ВОВЛЕКАТЬ СОТРУДНИКОВ В РАЗВИТИЕ ИХ НАВЫКОВ И КОМПЕТЕНЦИЙ - Алина Ермолаева, Тренер по продажам, отдел по работе с персоналом, ЗМ</p>
11:30 – 11:50	-КОФЕ-
11:50 – 13:00	<p>ОЦЕНКА И РАЗВИТИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ И НАВЫКОВ. ЛИДЕРСТВО В КОМАНДАХ ПО ПРОДАЖАМ. Ведущий – Андрей Шлесин, Руководитель тренинговой практики, SHL Performance Academy</p> <p>КАК СТРУКТУРИРОВАТЬ ОТДЕЛ ПРОДАЖ И МОТИВИРОВАТЬ ЛЮДЕЙ – Григорий Финкельштейн, партнер, Ecopy Consulting и Олег Баранов, Управляющий партнер, Неофлекс</p> <p>КАК СИЛЬНЫЙ ЛИДЕР УВЕЛИЧИВАЕТ ПРОДАЖИ – Дерк Ян Кооле, генеральный директор, Hay Group</p> <p>ОТ СЕРВИСА К ПРОДАЖАМ - Дарья Рудник, руководитель отдела обучения и развития, Сведбанк</p>
13.00 – 14.30	- ОБЕД -
14.30 – 16.00	<p>МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА ПО ПРОДАЖАМ. Ведущий – Дерк Ян Кооле, ген директор, Hay Group</p> <p>ВОПРОСЫ И РЕШЕНИЯ ПЕРЕМЕННОЙ ЧАСТИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ – Энн Рамзей, Председатель подкомитета по компенсациям и льготам, Комитет по управлению персоналом АЕБ</p> <p>КАК МОТИВИРОВАТЬ ПРОДАВЦОВ НЕ ТОЛЬКО ДЕНЬГАМИ – РЕАЛЬНЫЕ ПРИМЕРЫ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ – Мария Котова, исполнительный директор, департамент развития бизнеса и поддержки продаж, Knight Frank</p> <p>Тема уточняется – Джеральд Сакулер, генеральный директор, Vene Office Furniture</p> <p>Тема уточняется – Катерина Муравьева, Директор по продажам, Свиссотель Красные Холмы</p> <p>Тема уточняется - Директор по продажам легковых автомобилей Мерседес-Бенц ЗАО Мерседес-Бенц Россия</p>
16.00 – 16.20	ЗАКЛЮЧЕНИЕ И СЕССИЯ ВОПРОСОВ И ОТВЕТОВ