



	Тема доклада	Спикер
	День первый – 23 октября, пятница	
09:30	Регистрация участников	
10:00	Вступительное слово организаторов конференции	Волков Сергей Детчуева Татьяна Максимов Сергей Тоноян Андрей Эдуард Губич
10:15	Актуальные задачи управления. Какие решения повысят эффективность Вашего бизнеса?	Андрей Тоноян Управляющий партнёр НП «Жизнеспособная система управления»
10:45	Теоретические аспекты Продаж и Маркетинга <ul style="list-style-type: none"> ✓ Цели и идеология продаж успешных продавцов ✓ Структура отдела продаж ✓ Критерии успешного отдела продаж ✓ Цели и идеология маркетинга ✓ Структура отдела маркетинга ✓ Критерии успешного отдела маркетинга 	Сергей Волков Партнёр НП «Жизнеспособная система управления» Татьяна Детчуева Партнёр НП «Жизнеспособная система управления»
11:15	Элементарная Система Продаж ROSI 10%-40% <ul style="list-style-type: none"> ✓ Как ставить цели для отдела продаж? ✓ Что такое Воронка продаж и почему 95% используют её неэффективно? ✓ Базовые инструменты продаж, о которых Вы могли даже не слышать! ✓ Компетенции продавца или как набрать отдел продаж ✓ 4 инструмента эффективной мотивации продавцов ✓ CRM как средство управления продажами ✓ Какое обучение необходимо продавцу или как часто обучать персонал отдела продаж? 	Сергей Волков Партнёр НП «Жизнеспособная система управления»



12:00	Маркетинг как инвестиционный инструмент <ul style="list-style-type: none"> ✓ Цель маркетинга или как понять, нужен ли он прямо сейчас? ✓ Клиент Маркетинг - Как системно увеличить количество обращений клиентов из клиентской базы? ✓ Маркетинг целевых обращений или как получать, много целевых звонков в отдел продаж? ✓ Бренд Маркетинг - или когда нужно раскручивать бренд? ✓ Видео контент как инструмент получение лояльности клиентов. 	Сергей Волков Партнёр НП «Жизнеспособная система управления» Татьяна Детчуева Партнёр НП «Жизнеспособная система управления» Сергей Ребрейчук Владелец БИН визуальные эффекты
12:45	Высокодоходные инвестиции в Карелии: инструменты, примеры	Сергей Максимов Партнёр НП «Жизнеспособная система управления»
13:15	Перерыв на обед	
14:00	Как повысить эффективность бизнеса за 3-5 циклов продаж/производства? Обзор логистических решений ТОО по управлению цепями поставок для дистрибуции и закупок <ul style="list-style-type: none"> ✓ <u>Корневое противоречие системы управления запасами</u>: хранить много запасов и обеспечить 100% наличие, не упустив ни одной продажи или же хранить мало запасов, не снижая их оборачиваемости и не «замораживая» деньги? ✓ <u>Out of Stock</u> - часто возникает нехватка каких-либо номенклатурных позиций тогда, когда они срочно необходимы? ✓ <u>Упущенные продажи</u> – не в силах обеспечить 100% наличие и вследствие этого теряете клиентов? ✓ <u>Излишки и неликвиды</u> – слишком большой объём товарного запаса? Много устаревших или «мёртвых» номенклатурных позиций и их количество продолжает расти? ✓ <u>Затраты и убытки</u> – растут затраты на хранение и обслуживание избыточных запасов? Теряете качество продукции и вынуждены распродавать неликвиды ниже цены их приобретения? 	Дмитрий Егоров Управляющий партнёр НП «Жизнеспособная система управления», международный эксперт
14:50	Формула эффективности персонала <ul style="list-style-type: none"> ✓ Нереализованный потенциал сотрудников ✓ Качественный отбор сотрудников ✓ Личная эффективность менеджера ✓ Внедрение LEAN-подхода в компании 	Ирина Мушкатина Партнёр НП «Жизнеспособная система управления»



15:40	Кофе брейк	
16:10	Управление деньгами и обязательствами как ограничением <ul style="list-style-type: none"> ✓ Сколько денег надо, чтобы компания росла, развивалась и приносила необходимый доход? ✓ Расти на собственном или заемном капитале? ✓ Сможем ли и при каких условиях мы вернуть заемные деньги? ✓ Сколько денег нужно вложить в запасы товаров, сырья и материалов? ✓ Сколько денег можно и нужно отдать в дебиторскую задолженность? ✓ Как понять, что вложенные деньги используются эффективно? ✓ Почему, несмотря на внедренное бюджетное планирование, платежный календарь и управленческий учет, нам не хватает денег на рост, обязательные выплаты и т.д. и т.п.? ✓ Сколько денег можно взять из бизнеса, чтобы не нанести ему вреда, но и не оставить «лишних» денег? ✓ Стоит ли вкладывать деньги в бизнес или пора продавать и выходить? 	Дмитрий Егоров Управляющий партнёр НП «Жизнеспособная система управления», международный эксперт
17:00	Подведение итогов первого дня, ответы на вопросы. Закрытие первого дня конференции.	Волков Сергей Детчуева Татьяна Максимов Сергей Тоноян Андрей
День второй – 24 октября, суббота		
11:00	Качество – как определяющий фактор успеха в бизнесе <ul style="list-style-type: none"> ✓ Как создать Уникальное Торговое Предложение ✓ Продукт/Услуга - как понять, что ты продаешь и что для этого нужно ✓ Упаковка - как облегчить задачу отдела продаж и маркетологов ✓ Ноу-Хау - как двигатель роста бизнеса 	Сергей Волков Партнёр НП «Жизнеспособная система управления»
11:30	Мастер-класс (разбор клиентских кейсов) по внедрению логистических решений управления запасами и управления деньгами	Дмитрий Егоров Управляющий партнёр НП «Жизнеспособная система управления», международный эксперт Андрей Тоноян Управляющий партнёр НП «Жизнеспособная система управления»



12:15	<p>Пошаговая технология внедрения Маркетинга и Продаж на примерах карельского бизнеса (разбор клиентских кейсов для наглядности примеров)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Как провести Аудит и сделать Аналитику того, что есть? ✓ Какие исходные данные нужны для постановки цели? ✓ Критерии создание плана достижения цели? ✓ Подбор ответственных или как понять, кто за что отвечает? ✓ Внедрение инструментов или как избежать глупых ошибок? ✓ Сбор данных и аналитика с целью улучшения системы. 	<p>Сергей Волков</p> <p>Партнёр НП «Жизнеспособная система управления»</p>
13:30	Кофе-брейк	
14:00	<p>Мастер-класс (разбор клиентского кейса) по внедрению CRM-решения на примере карельской компании</p>	<p>Андрей Тоноян</p> <p>Управляющий партнёр НП «Жизнеспособная система управления»</p>
14:30	<p>Виртуальная АТС «ВирТел» - эффективный инструмент для Вашего бизнеса</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Основные принципы организации телефонной связи в компании ✓ «Виртуальная АТС» - как инструмент для повышения лояльности клиентов 	<p>Алексей Варавва</p> <p>Директор ООО «ВирТел»</p>
15:00	<p>Инструменты привлечения и удержания аудитории для малого и среднего бизнеса от Ростелеком</p>	<p>Эдуард Губич</p> <p>Заместитель директора филиала - директор по работе с массовым сегментом Карельского филиала ПАО «Ростелеком»</p>
15:45	<p>Мастер-класс (разбор клиентских кейсов) по внедрению «Виртуальной АТС «ВирТел» в петрозаводских компаниях</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Контроль и анализ эффективности работы сотрудников ✓ Интеграция телефонии с AmoCRM 	<p>Алексей Варавва</p> <p>Директор ООО «ВирТел»</p>
16.30	<p>Подведение итогов конференции, розыгрыш ценных призов и уникальных бонусов. Фуршет.</p>	