**3.07.2015 г., КИЕВ**

**20 ЛУЧШИХ ТРЕНЕРОВ**

Организатор:
TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

## 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:* 067-505-25-24, st@trademaster.com.ua**
***www.TradeMaster.UA***

**Корпоративное обучение и оценка персонала:**
GETMANCHUK GROUP

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

**Партнер Конференции:**
binotel

**Партнер по построению взаимоотношений с клиентами:**
FUN TICKET

**Генеральный радио-партнер:**
КИЇВ радіо 98 FM

**E-commerce партнер:**
PROM.UA
Всеукраинский торговый центр в интернете

**Информационный партнер афиша деловых событий:**
TOPEVENTS

**Туристический партнер:**
Zabugor.com

**Подарочный партнер:**
EMOZZI

**Информационные партнеры:**
МЕНЕДЖЕР ПО ПЕРСОНАЛУ
B2Blogger.co
МИР упаковки
МИР продуктов
ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ
КАДРИ і ЗАРПЛАТА
FOOD UA
FOOD Technologies & Equipment
Companion
МАРКЕТИНГ и Реклама
ТЕХНОЛОГИИ ИННОВАЦИИ
БІЗРЕЛІЗ

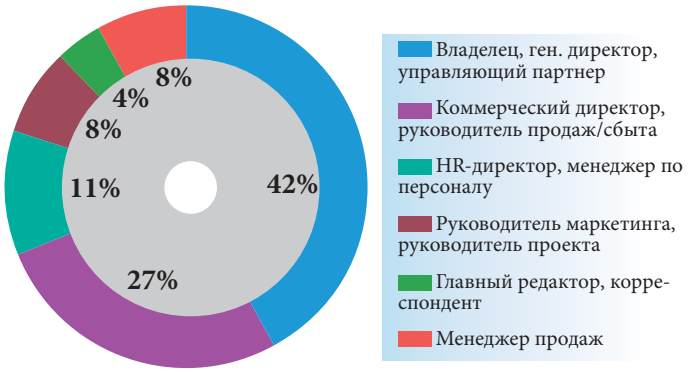
**Книжный партнер:**
БИЗНЕС ЛИТЕРАТУРА
интернет-магазин

Kyiv* malls
convention and visitors bureau
ВСЕ О ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
БУДІВЕЛЬНИЙ ЖУРНАЛ
ЦЕНТР МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ
БІЗНЕС-ШКОЛА MIM-KYIV
KYIV FASHION
МІЖНАРОДНИЙ ФЕСТИВАЛЬ МОДИ

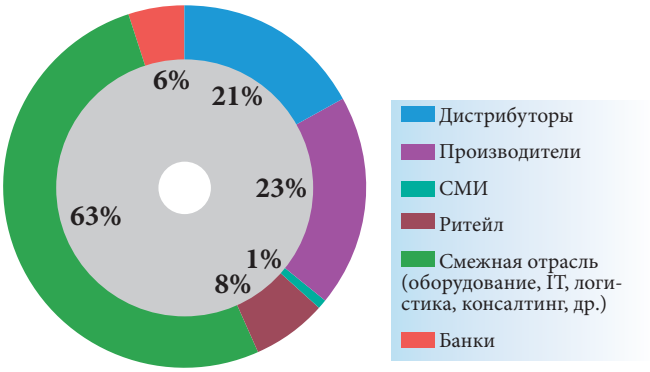
# ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ
## до 150 участников

**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*



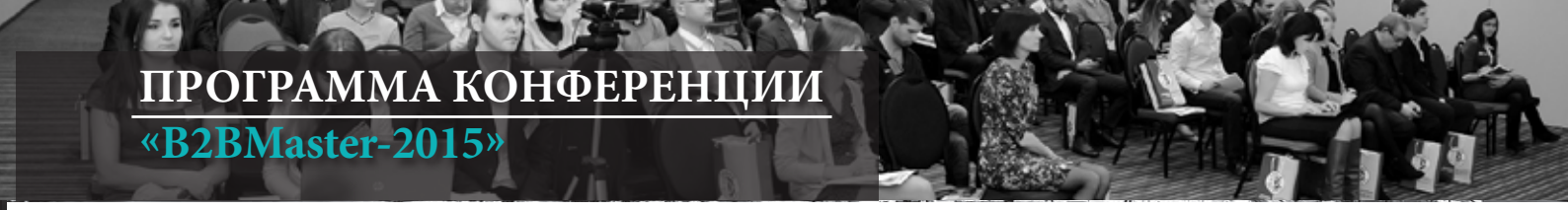

## *МИРОВЫЕ ЭКСПЕРТЫ:*

Андрей ЛЕВЧЕНКО.

«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.»

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.



# 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».*** |
| 9.30-9.40 | Вступительное слово Модератора Сессии, знакомство с правилами оценки Master-классов «Битвы»* |

**9.40-10.45**

### 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)- 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.

**10.45-11.40**

### 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»

***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.***

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

### Сессия «B2B-Управление»

***Модератор сессии:***
***Татьяна РЕВУЦКАЯ,***
***директор компании***
***Академия MBA International.***

### Сессия «B2B-Продажи»

***Модератор сессии:***
***Татьяна АЛЕКСЕНКО,***
***редактор портала***
***www.trademaster.ua***

**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.***

### Метапрограммы успешного продавца

1. Вступительная часть.
   1.1. Кто успешен в продажах?
   1.2. Как правильно оценить компетенции успешного продавца?
2. Сила метапрограмм. Как это работает?
3. Основная часть -практическая:
   3.1 Проективная диагностика участников
   3.2 Участники получают практический инструмент.
4. Индивидуальные рекомендации участникам по результатам практической части.

***Виталина ЛЕВЧИШИНА, Учредитель «Psychology of management», бизнес-тренер, консультант, практический опыт более 12 лет (страны СНГ).***

# ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ
## «B2BMaster-2015»

12.45-13.30

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

Участники мастер-класса получат:

- интегральную модель компетенций руководителя для экспресс-самоанализа;
- инструмент планирования и вовлечения для работы с командой;
- инсайты о себе как Лидере;
- вместе с тренером пройдут этапы стратегической сессии для руководителя любого уровня на примере работы с собственным будущим;

Андрей поделиться международным опытом и назовет тренды, влияющие на новые компетенции Лидера.

***Андрей СТАНЧЕНКО, руководитель-практик, бизнес-тренер, фасилитатор стратегических сессий, преподаватель MBA.***

### Управление эффективностью продаж: BI инструменты и BigData своими руками

***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.***

13.30-14.15

### 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. К Евгению обращаются, когда причины падения эффективности ключевых топ-менеджеров и отделов компании не лежат на поверхности – являются глубинными психологическими причинами, в т.ч. профессионального выгорания топов, выращенных в компании или низкой эффективности отдела продаж.***

### Секреты мотивации и стимулирования команды продавцов

***Юлия АЛЕКСЕЕВА, бизнес-консультант, соучредитель и генеральный директор холдинга компаний «ZABUGOR.COM». Бронзовый тренер по управлению «B2BMaster-2013».***

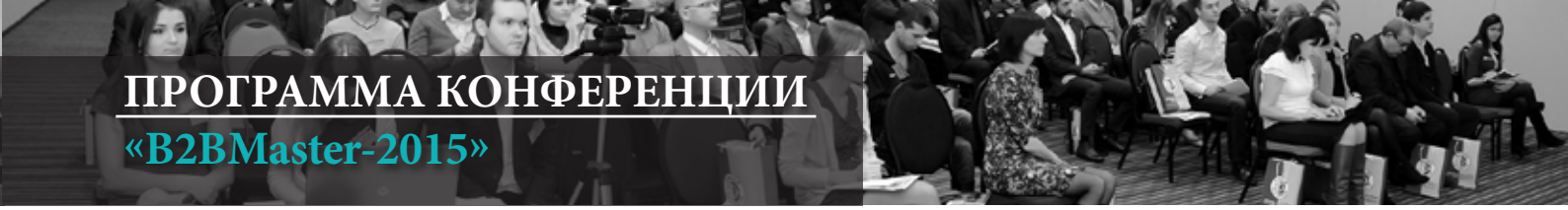
***Профессиональная деятельность:***
***2010 г. - открыла тренинговый центр по обучению технологии продаж дорогих и сложных услуг в туризме «Корпоративный университет».***

***С 2011 г. - лектор в Школе Владельцев Бизнеса, активно сотрудничает с ее основателем.***

***2013 г. - издана первая книга в СНГ «Роскошный сервис в туризме. Настольная книга менеджера по работе с ВИП клиентом».***

***2014 году - основала общественную организацию «Открой Украину».***

***2015 гю - Юлия вошла в 20-ку Лучших бизнес леди Украины 2015 «SHE Rank TOP 100».***



# ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ
## «B2BMaster-2015»

14.15-15.00 Обед, неформальное общение, знакомство и общение с Тренерами.

15.00-15.45

### 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 ИС предприятия в информацию, доступную для понимания?

***Сергей ДАЦЕНКО, бизнес-тренер 1999г., основатель программы «Ситуационного лидерства» в Украине.***

### Экспресс-переговоры с розничными сетями. Как готовиться к переговорам, чтобы за 10 минут заинтересовать ритейлера в сотрудничестве с Вашей компанией

1. Поставщик и розничная сеть - Матрица взаимного интереса.
2. 5 фатальных ошибок КАМа на переговорах с сетью - знать и не допускать.
3. Алгоритм создания 100% заинтересованности закупщика розничной сети в предложении поставщика:
   • Найти и развить проблему закупщика.
   • Подвести к решению проблемы.
   • Показать выгоды решения проблемы.
4. Технология подготовки к переговорам с сетью «Про100 ритейл»:
   • Выявление реальных интересов сторон.
   • Управление эмоциями участников переговоров.
   • Варианты договоренностей и объективные нормы.
   • Принципиальные моменты обсуждаемого соглашения.
   • НАОС - секретное оружие профессионального переговорщика.

***Александр ПРОНИШИН, 20 летний опыт работы консультантом, экс. генеральный директор «Балтимор Украина».***

15.45-16.30

### Управленческая результативность или то, чему не учат в бизнес-школах

• От чего зависит управленческая результативность.
• Требуемые компетенции к руководителю.
• Как прогнозировать будущую эффективность менеджера, оценить сильные стороны и области для развития (проведение ролевой игры).
• Как определить тип сотрудника, предвидеть его поведение.
• Как развивать компетенции руководителя.

***Наталья СУШКО, Управляющий Партнер, консультант, коуч и тренер компании HR-Технологии. Более 11 лет в области HR-консалтинга.***

### Построение идеальной телефонной системы в отделе продаж

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

### Построение уникальных взаимоотношений с клиентами благодаря новым инструментам лояльности

***Инна ПУШКАРЕНКО, руководитель проекта Fun Ticket, более 7 лет успешного опыта в маркетинге, эксперт по разработке и выводу на рынок новых сервисов, ориентированных на привлечение клиентов***

# ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ
## «B2BMaster-2015»

16.30-17.15

### Разработка стандартов взаимодействия в команде и управленческих документов.

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.

***Владимир МАЛИЧЕВСКИЙ, Золотой тренер по управлению-2013.***

***Сертифицированный консультант по управлению CMC (Certified Management Consultant), кандидат психологических наук, MBA.***

### 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»).***

17.15-18.00

### «Внутренний театр» руководителя и сценарии разыгрываемые им в организации.

- почему крылатая фраза «Ничего личного. Только бизнес» является величайшим обманом XX века.
- внутренний конфликт руководителя, как источник глубинной мотивации всей его деятельности.
- типы внутренних конфликтов и деструктивные стили руководства порождаемые ими.
- способы переформатирования внутренних конфликтов в конструктивные стили руководства.
- рекомендации по внедрению новых организационных практик.

***Евгений ПЕСТЕРНИКОВ, бизнес-тренер, организационный консультант, Со-основатель Гражданской Платформы «Нова Країна».***

### 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 в Украине.***

# О Тренерах конференции «B2BMaster»

Андрей ДЛИГАЧ.
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 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.

Ярослав СТЕПЧЕНКОВ.
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.

Андрей СТАНЧЕНКО.
В ходе мастер-класса участники осваивают практическое применение оригинальной авторской лидерской модели. Структура модели состоит из 6 элементов, которыt работают на результат в комплексе:
A – ambitions (амбиции); C – creative (креатив); D – drive (драйв);
E – ethics (этика); K – keen mind (осознанность); B – balance (баланс).
Квалификации
- Проект по повышению вовлеченности сотрудников отмечен наградой как лучший проект года.
- Единственный представитель Украины на самой крупной в мире конференции по корпоративному обучению ATD-2015.
- Победитель «Battle of evaluation systems – 2014».
- Официальный представитель в Украине инструментов оценки HOGAN.
- Сертифицированный консультант по управлению (Амстердамский стандарт).
- Эксперт-практик в области управления изменениями в Компании, лидерства и менеджмента – vitamin.newrealgoal.com.ua, Консультант бизнес-моделей Компаний – model.newrealgoal.com.ua.
- Ко-тренер тренерского факультета Марка Кукушкина в открытом корпоративном T&D Университете – trainer.newrealgoal.com.ua.

Евгений ПЕСТЕРНИКОВ.
В качестве приглашенного эксперта реализовал проекты по оценке персонала для компаний:
- Производственная компания HeidelbergCement Group: ОАО «Донцемент» и ОАО «Кривой Рог Цемент»;
- ОАО «Украинские ювелиры»,
- ОАО «Житомирский маслозавод Рудь»,
- ОАО «Химволокно»,
- ДП «САВСЕРВИС Столица»,
- ООО «Южспецмонтаж» и другие.

Виталина ЛЕВЧИШИНА.
Автор тренингов:«Переговоры ТОР-уровня», «Путь к сердцу клиента» (продажа в элитных бутиках, автосалонах), «Спецназ по продажам»,«Оценка персонала на входе», «Хотеть & Делать» (мотивация персонала), «Знания и компетенции современного руководителя для безошибочного действия в рамках условий неопределенности и стремительных изменений», др.
Карьерный рост:
- 1999-2001 гг., г. Киев, Издательский дом «Скавика», менеджер по сбыту, руководитель отдела сбыта.
- 2004-2010 гг, Корпорация «Бизнес-Мастер», бизнес-тренер, руководитель филиала.
- 2010-2014 гг., Холдинг «Фаэтон», консультант учредителя Холдинга.

# О Тренерах конференции «B2BMaster»

Валерий ГЛУБОЧЕНКО.
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.

Андрей КРЮЧКОВ,
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.

Сергей ДАЦЕНКО.
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.

Владимир МАЛИЧЕВСКИЙ.
Владимир Маличевский покажетна мастер-классе:
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 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.

# 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, грн.** | **4000** | **7000** | **9000** |

**ВОЗМОЖНЫЕ Скидки*:**

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

**ВНИМАНИЕ! БОНУС!**

Каждому участнику - подарочный сертификат от Золотого Тренера по продажам 2013 г.

**Валерия Глубоченка** на мастер-класс **«Навыки эффективного руководителя. Как организовать работу подчиненных» (09.07.2015 г., Киев)**

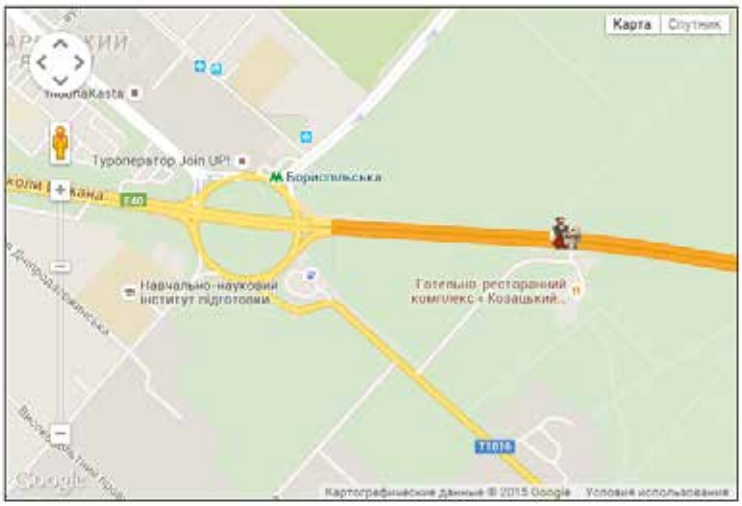
**Контакты для регистрации:**

**+38 (067) 505-25-24,**
**st@trademaster.com.ua**
**www.TradeMaster.UA**

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