Битва лучших тренеров
B2BMaster 17

30 июня

VII Всеукраинская бизнес-встреча

Более 150 ТОП-менеджеров компаний, работающих на B2B-рынке

Экспертный партнер
DTEK Академия

Партнер кофе-брейков
Grusha.ua

Партнер гостинності
ФОРНЕТТІ

Партнер по оценке и развитию руководителей
HRT leadership in people

Фото-партнёр
DZERKALO

Информационные партнеры

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ

ТОП-20 лучших практик лидерства в управлении и продажах

- 150 ТОП-менеджеров среди участников
- 2 параллельных зала: «Управление B2B-бизнесом» и «B2B-Продажи: выбор точных решений».

Место проведения:
БЦ Евразия, Академия ДТЭК,
г. Киев, ул. Жилянская, 75

www.trademaster.ua

организатор: +38 (044) 383-86-28, +38 (067) 505-25-24

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

АУДИТОРИЯ КОНФЕРЕНЦИИ

- Для всех сегментов бизнеса, которые связаны с торговлей товарами, услугами, решениями, оборудованием и т.п. (банки, страховые компании, логистика, оборудование, тара/упаковка, ингредиенты, консалтинг, лизинг, туроператоры, рекламные агентства, производители и дистрибуторы товаров и услуг, др.).
- В финале состоится награждение лучших Тренеров сессий «B2B-Управление» и «B2B-Продажи» — «Золотой», «Серебряный» и «Бронзовый» Тренеры.

ПО УРОВНЮ МЕНЕДЖМЕНТА:

ПО СФЕРАМ:

ЧТО ВЫ ПОЛУЧИТЕ ОТ УЧАСТИЯ В БИТВЕ ТРЕНЕРОВ?

(из отзывов самих участников):

1

В СЕССИИ «УПРАВЛЕНИЕ»:
Предоставление практических инструментов, способствующих повысить эффективность менеджмента компании, мотивацию сотрудников, расширить возможности команды в целом и каждого сотрудника в частности, а также направить руководителей на структурирование и систематизацию бизнес-процессов, и изменить роль руководителя в компании как харизматичного лидера, способного вести за собой, используя самые точные техники и технологии управления;

2

В СЕССИИ «ПРОДАЖИ B2B»:
Дать идеи, решения, технологии для реструктуризации отдела продаж или отдельных его бизнес-процессов с целью увеличения доходности и уменьшения трудозатрат на выполнение и перевыполнение плановых показателей, увеличить профессионализм в продажах, получить «уникальные» фишки и советы тренеров, для внедрения немедленных изменений и улучшений в отделе продаж.
Понимание новых тенденций в продажах, возможность перенять успешный опыт наиболее динамично-развивающихся компаний.

3

Сравнить деятельность Вашей компании/отдела продаж с другими, проанализировать сильные и слабые стороны, получить профессиональную консультацию, новые идеи для новых подходов в развитии бизнеса, и устранить «подводные грабли», мешающие компании двигаться вперед.

4

Улучшить внутреннее обучение в компании, посредством подбора лучшего тренера для всей организации, отдельных ее подразделений/отделов и каждого сотрудника, исходя из личного знакомства с ТОП-тренерами, и понимания их динамики, профессионализма и подачи материала, а также демонстрация новых методов обучения и методик для внутренних тренеров компании.

5

Концентрированное предоставление знаний и инструментов для работы экономит Ваше драгоценное время, поскольку мы уже отобрали для Вас только передовой опыт- за 40 минут мастер-класса каждый тренер даст самые ценные знания и установки, за которыми стоит более 10 лет работы каждого тренера.

6

Полезные знакомства с более 100 развивающимися компаниями на конференции, с руководителями разных сфер B2B бизнеса дадут возможность расширить партнерскую и клиентскую базу.

B2B MASTER 17: БИТВА ЛУЧШИХ ТРЕНЕРОВ
ПРОГРАММА VII ВСЕУКРАИНСКОЙ БИЗНЕС-ВСТРЕЧИ

09.00-10.00 **Регистрация участников Битвы Лучших Тренеров, утренний кофе.**

Вступительный мастер-класс Битвы Тренеров
(настрой на победу):
КАК СИСТЕМНО ДОСТИГАТЬ ВЫСОКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ЖИЗНИ/СПОРТЕ/БИЗНЕСЕ

Вячеслав УЗЕЛКОВ,
известный украинский боксер, выступающий под эгидой промоутерской компании братьев Кличко «K2 Promotions». Персональный Тренер.

В свое время Вячеслав владел титулами Чемпиона Европы EBU-EE, Интерконтинентального чемпиона по версии WBA, Интерконтинентального чемпиона по версии WBO. Среди побежденных Вячеславом боксеров такие серьезные соперники как Габриэль Кампильо, Алехандро Лэкэтуш, Мохамед Белкасем, Джейдоном Кодрингтоном

В 2013 году Вячеслав принял предложение канала СТБ и теперь представлен перед зрителями в новом амплуа – судьи проекта «Україна має талант» и «Зважені та щасливі».

B2B ПРОДАЖИ: ТЕХНОЛОГИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРОДАЖ — **ЗАЛ 1**

ЗАЛ 2 — **ВЫБОР ТОЧНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В B2B БИЗНЕСЕ**

10.00-10.40

Модератор сессии продажи:

Григорий ХМЕЛЬНИЦКИЙ,

руководитель бизнес-клуба «Коллегиум тренеров и консультантов», преподаватель бизнес - школы (MBA) Киевского национального экономического университета, член редакционного Совета журнала «T&D Director» эксперт по системному менеджменту продаж, консультант по управлению продажами, бизнес - тренер, специалист по качественному принятию групповых решений. Кандидатская диссертация «Психологические особенности мотивационной сферы менеджера как условие развития его профессиональной компетентности» в Институте психологии АПН Украины. Более 25 лет опыта управления продажами, в том числе директором по продажам JTI Беларусь, JTI Центральная Азия.

Стратегия на миллиард. Как эффективно организовать стратегическую сессию в компании?
- что такое блестящий стратегический план?
- основные этапы планирования.
- инструменты фассилитации.

Юлия АЛЕКСЕЕВА,

бизнес-консультант, соучредитель и генеральный директор холдинга компаний «ZABUGOR.COM». Бронзовый тренер по управлению-2013», Бронзовый тренер по продажам 2015 г.,

Профессиональная деятельность: 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 г. - Юлия вошла в 20-ку Лучших бизнес леди Украины 2015 «SHE Rank TOP 100».

10.40-11.20

Анализ отдела продаж и нахождение зон для роста. Чек-лист, который поможет перезагрузить отдел на достижение сверх-результатов
- Как удерживать мотивацию в отделе продаж.
- Почему продавцы не применяют технологии продаж, которым их учат
- Как Ваш отдел продаж учитывает факт, что каждый второй клиент уже покупает через интернет и по мобильному телефону.Чек лист по приему входящего звонка
- Где Вы должны использовать чат бот, чтобы больше продавать
- Что мешает продавцам одинаково хорошо продавать все продукты
- Что важного Вы пропустили в программе адаптации нового сотрудника и в вашей «папке продавца»
- Чек лист по работе с клиентом, который у Вас ничего не купил
- Чек лист по повторным продажам клиенту
- Чек лист продающих скриптов

Валерий ГЛУБОЧЕНКО,

Золотой тренер по продажам 2013, 2015 г., Лучший по созданию Системы продаж в B2B-компании, разработал под эту цель авторскую систему, положенную в IT-продукт, на сегодня используемый для обучения продавцов сотнями предприятий в Украине. 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.

ВИДЕО С ТРЕНЕРОМ
Проактивные продажи дорогих продуктов и решений»

Критически важные решения руководителя в условиях стремительных изменений.
- «Картина мира» и «точка зрения» руководителя и их влияние на результаты;
- «Телескоп» и «микроскоп» руководителя: стратегическая оценка условий для принятия судьбоносных решений;
- 5 основных способов влияния на сотрудников, или как сделать так, чтобы «с тобою считались»;
- Контроль и доверие: как совместить несовместимое

Николай САПСАН,

Президент и основатель Бизнес-школы OVITTA - единственной в Украине организации, которая обладает эксклюзивными правами на проведение тренингов крупнейших мастеров управленческого ремесла, таких как Владимир Тарасов и Александр Фридман.

Эксперт по персональной эффективности и коммуникации, автор уникальных курсов: «Формат» «Бизнес-формат», «Акцент». Специализация: лидерство и персональная эффективность, переговоры и продажи, коммуникация и взаимодействие. Стратегия и тактика развития компании. Критически важные решения.

В 20 лет (1991 год) открыл свой первый бизнес (в сфере торговли и услуг), который за счет эффективных подходов и стратегий управления персоналом и взаимодействия с клиентами - через 5 лет превратился в сеть компаний с миллионными оборотами. В 1993 году был одним из первых - 404 абонентом мобильной связи в Украине. Далее - ведение проектов за рубежом, начало персональной тренерской практики и создание в 2010 году тренинговой компании - впоследствии, Бизнес-школы OVITTA как международной организации, занимающейся системной образованием и развитием взрослых людей высокого качества для бизнеса и жизни. Хобби - спортивная рыбалка.

ЗАЛ 1 | **ЗАЛ 2**

12.00-12.40

Химия эмоций. Трансформация Почти клиента в Приверженца

- Нейрофизиология и продажи.
- Завоевание клиента на уровне чувств.
- Повышение конверсии продаж с помощью эмоциональных приёмов.
- Адвокат Клиента. Алгоритм выстраивания долгосрочных отношений.

Принятие непопулярных решений в управлении людьми.

- Факторы, которые приводят к непопулярным решениям
- Зрелость руководителя в принятии управленческих решений
- Обсуждение кейса «Гамма Трейд» и выработка конкретных действий по решению сложившейся ситуации

Татьяна ШЕРМАН,

Бизнес-тренер, коуч, магистр журналистики, рекламы и PR, высококвалифицированный специалист по работе с клиентами, MBA. 12 лет управленческой работы, 11 лет работы в продажах, 33 реализованных консалтинговых проекта, 500+ часов проведения коуч-сессий и индивидуальных занятий. Авторские программы Татьяны: «Школа Эмоционального Интеллекта», «Инновации. Идеи, о которых вы еще не догадывались!», «Креативные Продажи», «Мастерство Вдохновлять», «Университет Коучинга».

Сушко Наталья,

Управляющий партнер компании HR Technologies, имеет более 12-летний практический опыт консультантской работы, связанной с задачами оценки и развития менеджеров в организациях, внедрения процедур оценки, обучения и передачи технологий. В частности: оценка и развитие топ-менеджеров, развитие управленческих команд, формирование кадрового резерва в организациях, повышение личной эффективности в бизнесе, развитие эмоционального интеллекта, консультирование, коучинг. Сертификация: MBA, Сертифицирована (Центры оценки и развития, Анализ работ и моделирование компетенций, Профессиональное тестирование, Международный Эриксоновский университет Коучинга – сертифицированный коуч.

12.40-13.10 **КОФЕ-БРЕЙК, ЗНАКОМСТВА С УЧАСТНИКАМИ**

13.10-13.50

SUCCESS INTELIGENCE:

Как задать правильный настрой и поведение продавца:
Как формировать и поддерживать позитивный настрой, чтобы лучше справляться с задачей? У вас гораздо больше силы, чем Вы думаете, чтобы влиять на ваши умственные и физические способности. Ваше мышление управляет вашим телом - вплоть до генетического уровня, и чем больше вы улучшаете свои умственные привычки, тем лучший результат вы получите.

Лидерство в управлении торговыми командами.

Участники конференции узнают, из чего состоит управленческое лидерство, как сформировать навыки управления собой (личное лидерство), как использовать навыки личного лидерства для повышения эффективности и результативности деятельности, получат инструмент, с помощью которого смогут уменьшить раздражительность и нервозность и повысить комфортность своего управления.

Michael BYRNE (Майкл Берн)

Эксперт-практик в области продаж и личной эффективности, директор по обучению персонала и Co-Founder and CEO в New Motivations Schouten Rus, работает со многими корпоративными клиентами в области производства, бизнеса и финансов. Он проводит мастер-классы по техникам постановки и развития голоса, проводит тренинги и вебинары по успешному прохождению собеседований. Является опытным тренером со стажем работы более 15 лет. В своей работе Майкл Берн использует примеры из своей многолетней практики. Среди клиентов в СНГ: «Юнилевер» (Unilever), «Рекитт Бенкизер» (Reckitt and Benckiser), Почта России, BaByliss, Московский Ювелирный завод

Владимир МАЛИЧЕВСКИЙ,

Сертифицированный консультант по управлению СМС по Амстердамскому стандарту ICMCI, Вице-президент Международной Ассоциации консультантов по управлению (IMC-Ukraine). Владелец и CEO «IPCM.2. Consulting», Канд.психолог. наук, MBA, бизнес-тренер.Преподаватель Школы консультантов по управлению IMC-Ukraine. Четырехкратный призер битвы тренеров СНГ по версии «B2B Master» (золотой-2013; бронзовый-2014, 2015; серебряный-2016) Генеральний Директор Корпоративного университета группы Компаний "Новая Почта" – проектная работа с 2016 года по н.в.

ВИДЕО С ТРЕНЕРОМ
Master-класс на 2-ой Всеукраинской практической конференции «B2BMaster-2012»

13.50-14.30

«Как создать из отдела продаж секту».

- вовлеченность персонала, как критерий чемпионских результатов,
- подбор «правильных» людей,
- роль лидера, формирование «культуры результата»,
- принципы поддержания высокого темпа работы,
- геймификация в продажах или «работа, как игра»,
- «концепция лайки» в материальной мотивации,

Как подготовить компанию к будущему. Пошаговая инструкция.

Константин БАРАНСКИЙ,

Генеральный директор, основатель PUZZLE-Training, Бизнес-тренер года 2016 г. по версии HR&TrainingsExpo. Входит в ТОП5 лучших бизнес-тренеров России по результатам Всероссийского рейтинга 2016г Наставник и коуч с 2004 г. Бизнес-тренер и спикер с 2007 г.

Организационный консультант с 2008 г.Опыт руководящей работы с 2010 г. Опыт продаж и переговоров с 2003 г.

Андрей ДЛИГАЧ,

Генеральный директор группы компаний Advanter Group, Председатель совета директоров холдинга Интернет-проектов iVentures, Вице-президент общественной организации «Здоровая нация - ЗНАК», сооснователь движения FreeGen, соучредитель ГП «Нова Країна», Доцент кафедры международной экономики Киевского национального университета имени Тараса Шевченко, Постоянный приглашенный преподаватель МИМ Киев («Стратегическое управление», «Маркетинговый менеджмент»), БВШД (Москва) и NIMA, Ведущий эксперт Украинской ассоциации маркетинга.

Член профессиональных жюри конкурсов «Бренд Года», Беларусь (Председатель жюри 2008), «Белый квадрат» (Председатель жюри 2012, 2013), EFFIE Awards (2009, 2011), OPEN и других

14.30-15.30 ОБЕД, НЕФОРМАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ, ТЕМАТИЧЕСКИЕ ВСТРЕЧИ

ЗАЛ 1 **ЗАЛ 2**

15.30.-16.10

Психология в продажах.
Что мешает менеджеру продавать эффективно?

- Эмпатия в продажах
- Почему знание психотипов клиентов не всегда помогает
- Что надо знать перед тем, как пойти на контакт с клиентом

Кто у нас работает?
Как научиться разбираться в людях!?
Профессиональная психодианостика отбора и оценки персонала, на основе тестирования по методологии "Акцент" и метода портретных выборов Л. Сонди как инструмента теории судьбоанализа.

Мария ЖИГАН,

Бизнес-тренер, психолог, гештальт-терапевт, внешний тренер TradeMasterGroup.

Опыт работы 10 лет. Считает, что каждый продавец должен понимать психологию клиента, чтобы взаимодействовать с ним максимально эффективно. Работала с компаниями Metrotile, Prohosting UA, Solomonika, Альтура, Silta, АПК-Информ, Технокредо, Реал-Трейд, др.

Сергей ДАЦЕНКО,

Бизнес-тренер с 1999г., основатель программы «Ситуационного лидерства» в Украине, 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 Дистрибъюшин Украина» (ТМ «3 корочки»), Начальник отдела продаж ЗПМУ «Блиц-Флекс» ЗАО «Блиц-Информ», Торгового Дома «Дукат», «Полтавского алмазного завода», др.

YouTube **ВИДЕО С ТРЕНЕРОМ**
Выступление на «B2BMaster-2013», завоевавшее «Золото»

ЗАЛ 2 ВЫБОР ТОЧНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В B2B БИЗНЕСЕ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

16.10-16.50

Системная технологизация менеджмента компании.

- Основные причины неэффективного делегирования полномочий наемному управляющему.
- Извечная борьба собственника с неэффективным топ-менеджментом.
- Подготовка компании к передаче в управление наемному менеджеру.
- Карта Деятельности Генерального Менеджера.
- Опыт организационного проектирования и внедрения изменений: шишки и уроки.
- Методология построения эффективной бизнес-организации.

Олег АФАНАСЬЕВ,

Серебряный тренер по управлению 2012. Соучредитель компаний «Global Management Challenge» (Португалия) в Украине, «Школа Бизнес Стратегий». Автор технологических разработок в области управления результативностью персонала, разработчик уникальной методологии построения бизнес-организации «Концептуальный Менеджмент» ®. Автор 40 базовых программ профессиональной подготовки персонала в области маркетинга и менеджмента. Специалист в области психологии организационного поведения, бизнес-консультант, бизнес-тренер, модератор, психолог. Автор уникальных мастер классов для молодежи «Бизнес как возможность Самореализации». Член жюри студенческого чемпионата GMC Junior. Автор уникальных социально–политических технологий.

16.50-17.30

Управление в кайф. Управлять собой?
Это что еще такое?

- Расслабься. Найдись.Определись.
- «Чем питаешься - тем становишься».
- «Покажи мне твоих друзей».
- Ставь высокие цели и снимай низковисящие плоды. Не работай много.
- Реки, горы.., огонь, вода... Источники силы.
- Интуиция. Где взять и как использовать?

Сергей ГЛУЩЕНКО,

соучредитель компаний «ABMarketing» (дистрибуция спортивных товаров в СНГ и Восточной Европе) и ОАО «Mamai Corporation» (производство и продажа мясных продуктов). Имеет опыт работы в компании Tetra Pak (развитие бизнеса, проект "Sandora"), Корпорации "Фанни" (Генеральный директор), ТМ «Шостка» (директор по стратегическому развитию), ТМ «Волошкове поле» (директор по стратегическому развитию), ОАО «Киевхлеб» (заместитель Генерального директора). Топ-докладчик конференций Big trade-marketing show и FoodMaster&PrivateLabel.

17.30-18.10

Развитие осознанности в команде: как управлять, не управляя

- Из чего складывается результат, выдаваемый сотрудником
- Сотрудники-резиденты и сотрудники туристы
- Роль жесткого менеджмента в управлении
- Формула сильной команды
- Принципы неформального лидерства

Кирилл КУНИЦКИЙ,

Основатель и CEO международной Школы системного бизнеса «Бизнес-Конструктор». Кирилл является бизнесменом-практиком, который имеет 15-летний опыт ведения предпринимательской деятельности в разных сферах бизнеса (туризм, поставки строительных материалов и промышленного оборудования, производство, логистика, розничная торговля). Эксперт по систематизации бизнеса и построению работы сильных команд, автор и ведущий обучающих программ для собствендля собственников, топ-менеджеров, HR-менеджеров компаний. Бизнес-консультант. Тор-спикер и модератор конференций и форумов. Автор статей в деловых и специализированных изданиях.

18.10-19.10 ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ БИТВЫ, РОЗЫГРАШ ПРИЗОВ, НЕФОРМАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ

ОГЛАШЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

НАГРАЖДЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

ОТЗЫВЫ

«Благодаря участию в конференции я получила новые знания о подборе и адаптации эффективного персонала. Больше всего запомнились выступления Дмитрия Розенфельда, Валерия Глубоченко, Андрея Левченко. Конференция важна для обмена опытом, который способствует развитию деятельности.»

Гревцова А., «Деливери»

«Проведение конференции очень важно для рынка. Благодаря участию узнал о новых методах управления компанией и продажами.»

Нестеренко М., ДП «Крымцемент»

«Идти в ногу с рынком, быть в курсе и в тренде и, самое главное, – иметь отношения с партнёрами, общаться, обмениваться опытом - конференция в этом очень помогает. Благодаря конференции я приобрела несколько полезных навыков в общении с клиентами. Я вдохновилась на достижение новых вершин, идти вперёд, а возможно – даже бежать. Больше всего запомнились креативные, эмоциональные и амбициозные спикеры! Хорошая организация, администратор, приветливые участники. Спасибо.»

Осипович И., «Фармпланета»

«Конференции «Битва Тренеров» очень ценны для слушателя, так как представляют ему различных тренеров, с их индивидуальными наработками и методиками. Представители нашей компании в третий раз принимают участие в мероприятиях TradeMasterGroup, получают при этом ценный опыт и информацию, применяя их впоследствии на практике».

Филимонова О. и Тымкив Ю., компания «Стиль» (Калуш)

«Такая конференция открывает возможности для компании в увеличении объема продаж, качества общения с клиентами. Конференции подобного рода важны – это получение практической информации, что вляется всегда эффективным. Спасибо за профессионализм.»

Сироткина Е., ООО «ВСМПО Титан Украина»

«Пришли к пониманию, в чем нужно расти, что развивать, в чем совершенствоваться в работе.»

Гусак Е., «HR Технологии»

Благодаря «Битве тренеров» получил подтверждение своему мнению о том, что мир меняется, и что тоталитарные, иерархические методы управления отходят в сторону, освобождая место мотивации персонала и его вовлеченности в общее дело компании. Действительно, такие принципы управления людьми правильные, и за ними будущее. Подтверждаю: многое из прозвучавшего на конференции действительно работает!»

Гришин В., ТМ «Слобожанский мыловар»

«Конференция полезна для руководителей, для выбора лучших тренеров для своей работы.»

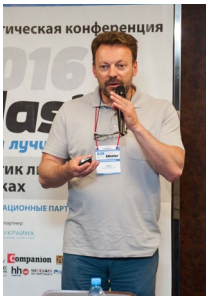
Мамошин В., «Простосервис»

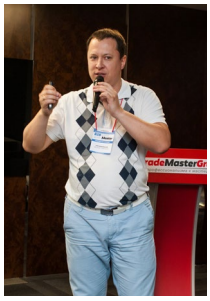
«С удовольствие убедился, что в нашей стране есть очень много хороших тренеров, с большим количеством наработок и рекомендаций для бизнеса. Благодаря «Битве тренеров» открыл для себя ряд новых имен.»

Котенко А., ТМ «Мирненская»

«В мероприятиях TradeMasterGroup участвую уже второй раз, и мне здесь все очень нравится: организация, участники, подбор докладчиков. «Битва» подтвердила мои убеждения в том, что для того, чтобы развивать хорошую компанию с активными и вовлеченными сотрудниками, не обязательно использовать мотивацию деньгами. Нужно более активно использовать вовлеченность персонала в общее дело, обращать внимание на его личность, а не только на его способность зарабатывать деньги. Искренне благодарна всем тренерам, принимавшим участие в «Битве» и организаторам, устроившим такое яркое и полезное мероприятие.»

Господарикова О., ООО «Смакторг»





30 июня

Битва лучших тренеров

b2bMaster 17

VII Всеукраинская практическая конференция

ВОЗМОЖНОСТИ УЧАСТИЯ / ПАКЕТ УЧАСТНИКА

Услуга, которая включена в пакет участника	**Стандарт**	**Бизнес**	**Премиум**
Присутствие на Конференции	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, фуршет	да	да	да
Размещение информации о компании в каталоге Конференции с контактами (при подаче информации до 15 июня)	50 слов + контакты	**1/2 страницы**	**1 страница**
Именной сертификат Участника	да	да	да **+ Ваш логотип на сертификатах**
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. Бесплатное участие 1 Представителя компании в Конференции (работа за стендом))	нет	нет	**да**
Размещение информационных материалов Компании в пакетах Участников Конференции или на стойке регистрации	нет	**да, мах лист А4**	**да, буклеты, презентации, др.**
Размещение баннера компании в зале проведения Конференции и/или ротация презентационного ролика компании, продолжительностью до 2 минут, с трансляцией во время перерывов на кофе, обеда	нет	нет	**да**
СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ* (В ГРН)	**4600**	**6500**	**9600**

Возможные скидки:
(Скидки не суммируются)

- 2 Участника от компании – 5%
- 3 и больше Участника от компании – 10%
- Участники практических Конференций TradeMasterGroup - 10%

ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПАКЕТА УЧАСТНИКА «ПРЕМИУМ»

- Ваш логотип на сертификатах Участников
- Размещение Вашего баннера в зале
- Предоставление выставочной площади в холле. Бесплатное участие 1 Представителя компании в Конференции (работа за стендом))

ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

ОНЛАЙН-РЕГИСТРАЦИЯ

Контакты организатора:
тел.: +38 067-505-25-24
e-mail: st@trademaster.com.ua
www.trademaster.ua

www.trademaster.ua

TradeMasterGroup

от профессионализма к мастерству