

«B2BMaster-2013»:

Топ-20 лучших практик лидерства на B2B-рынке

ЕЖЕГОДНАЯ «БИТВА ЛУЧШИХ ТРЕНЕРОВ»

2 потока: по продажам и управлению

Партнер контрактного
производства:

PrivateLabel

www.PrivateLabel-TM.com

5 июля 2013 года, г. Киев

Живописный пригородный комплекс: «Казацкий стан»,
Бориспольское шоссе, 18 км., ст.м. «Бориспольская» (300 м. от метро)

+38 (044) 383-86-28

+38 (067) 505-25-24

www.TradeMaster.UA

150 Участников от компаний, продающих свои товары и услуги для бизнеса (B2B-клиентам): владельцы и руководители компаний, коммерческие директора, руководители отделов продаж и маркетинга, менеджеры по активным продажам товаров, услуг и решений, менеджеры по работе с клиентами, HR-руководители и специалисты по обучению персонала, внутренние бизнес-тренеры компаний

Программа Конференции:

Регламент	Блок « <u>Управление B2B</u> »	Блок « <u>Продажи B2B</u> »
09.00-09.30	Регистрация Участников, утренний кофе, знакомство	
09.30-09.40	Открытие Конференции (Блок «Управление»), Вступительное слово Модератора: Анастасия РУБАНОВИЧ , журналист, ведущий специалист Отдела развития TradeMaster® Group	Открытие Конференции (Блок «Продажи»), Вступительное слово Модератора: Галина ПОТАПЧУК , директор по развитию TradeMaster® Group
09.40-10.20	 <p>Master-КЛАСС: Управление компанией в условиях корпоративного кризиса:</p> <p>Какие виды корпоративных кризисов может переживать компания? Какие факторы роста приводят к кризисам и почему они закономерны? Какие управленческие действия являются решением при выходе из кризисов? Какие трансформации происходят с компанией после каждого вида кризиса? Что лежит в основе антикризисного управления? Руководитель в роли антикризисного управляющего. Пошаговые действия.</p> <p>Павел ЕРМОЛЕНКО, Бизнес-тренер, консультант. Возглавляет группу компаний, в которую входит консалтинговый центр и деловой печатный журнал «Ваш Бизнес»</p>  <p>Более 15-ти лет управленческого опыта в различных сферах бизнеса. В бизнесе – с 1999 года. (Владелец производственной компании «Снайпер» - одного из крупных производителей бетонной продукции)</p>	 <p>Master-КЛАСС: Организация работы отдела продаж. Системный подход:</p> <p>Как увеличить объемы продаж и прибыли: системный подход к организации работы отдела продаж. С чего необходимо начинать работу по системной организации отдела продаж? Что такое «рычаг продаж» и зачем он Вам нужен? Как создать «машину продаж» и что для этого нужно сделать? Куда и как двигаться: составляем «дорожную» карту.</p>  <p>Максим ГОРБАЧЕВ, Тренер-консультант по b2b-продажам (Россия) http://www.gorstka.ru/</p> <p>Входит в десятку лучших тренеров сферы продаж в России по рейтингу журнала «Sales Business/Продажи». Автор и соавтор бестселлеров «ОТКАТ-2. Особая Техника Клиентской АТтракции» и «Переговоры об откате», книг «Разведтехнологии в продажах», «Эксплуатация торгового персонала», «Как провести тренинг продаж»</p>

10.20-11.00



Master-КЛАСС: Резервы увеличения продаж на B2B-рынке:

В чем принципиальное отличие маркетинга на рынке B2B
Механизмы влияния маркетинговых решений на валовую прибыль
Систематизация возможных источников роста продаж
Логика принятия управленческих решений для конкретной рыночной ситуации

Алексей

ВИНОГРАДОВ, К.э.н.,

Вице-президент **Бизнес-школы МИМ-Киев** доцент кафедры бизнес-администрирования Бизнес-школы МИМ-Киев



Руководил маркетинговыми проектами в компаниях: Priocom, P5 Communications Inc., IDC. Специализированные программы: Ross School of Business at the University of Michigan (США); International Management Teachers Academy (Словения). В качестве консультанта по маркетингу привлекается для участия в национальных и международных проектах. Имеет многолетнюю практику маркетингового консультирования в украинских компаниях



Master-КЛАСС: «ПроАктивные» продажи дорогих продуктов и решений:

Почему продавцу сложно продать уникальную экспертизу своей компании?
Как разжечь интерес у клиента к нашей дорогостоящей продукции или услуге?
Самый главный навык, который отсутствует практически у всех продавцов на рынке B2B?
Как правильно анализировать результаты встречи с клиентом, чтобы увеличить свои продажи?



Валерий ГЛУБОЧЕНКО, Сертифицированный бизнес-тренер, владелец и управляющий компании **InforManager**

InforManager: входит в тройку лучших тренинговых компаний Украины. Сотни успешно реализованных крупнейших проектов для крупных отечественных организаций и представительств иностранных компаний. Более 40 000 выпускников по Украине, России, странам Прибалтики и США

11.00-11.40



Master-КЛАСС: Эффективная презентация как инструмент управления на основании стратегических целей. Как подготовиться и провести презентацию, чтобы ключевая идея оратора была 100% принята аудиторией:

Главные принципы реализации основной идеи презентации.
Формирование правильных целей и задач презентации.
Структура презентации, позволяющая достичь целей публичного выступления – как подготовить действенную презентацию.
Набор эффективных инструментов влияния на аудиторию.
Имидж презентатора, соответствующий целям и задачам презентации – как его сформировать непрофессиональному оратору.
Маленькие ораторские секреты открывающие мир больших возможностей!

Сергей ДАЦЕНКО,

Бизнес-тренер, основатель программы «Ситуационного лидерства» в Украине, топ-тренер по управлению B2B Тренингового центра **TradeMaster®**, **владелец компании с численность сотрудников более 500**



Master-КЛАСС: Психология влияния и убеждения в B2B-продажах. Эффективные механизмы и техники:

Вы научитесь создавать новые и изменять существующие представления клиента о возможностях Вашей продукции, Вашей компании, Вас
Научитесь побуждать клиента к принятию решения, необходимым реакциям в ответ на Ваше влияние
Узнаете, как пробудить в человеке различные состояния и эмоции
Освоите методики управления вниманием клиентов в переговорах
Получите неожиданный подарок от тренера



Александр СОКОЛОВ, Бизнес-тренер, эксперт по продажам B2B Тренингового центра **TradeMaster®**, «Серебряный Тренер» на **B2BMaster-2012**, основатель Школы продаж Результатор

Разработал уникальные авторские программы тренингов: «Активные продажи и ответы на возражения», «Продажи в магазине», «Холодные звонки», «Тайм-менеджмент для менеджера по

Практические доклады именно в области B2B
Профессиональные дискуссии
Ответы на наиболее волнующие вопросы управления и продаж
Неформальное общение со специалистами высокого уровня и коллегами по Бизнесу
ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

	<p><i>Руководитель отдела обучения и развития персонала, консультант по организационному развитию, руководитель торгового отдела, бизнес-тренер – с 1999г.</i></p> <p><i>Среди проектов: ИП «Кока-Кола Бевериджиз Украина Лимитед». Создание Центра Оценки Персонала. Внедрение системы управления эффективностью предприятия (КОБРА). Создание и реализация самообучающейся системы развития персонала. Реализация проекта «Центр идеальной представленности». «Бриджтаун Фудс Дистрибьюшин Украина». Внедрение системы управления эффективностью предприятия</i></p>	<p><i>продажам», которые ежедневно доказывают свою результативность выводя отделы продаж на более высокие объемы реализации товаров и услуг.</i></p> <p><i>Обучил более 2000 менеджеров по продажам, руководителей отделов продаж</i></p>
<p>11.40-12.10</p>	<p><i>Кофе-чай-пауза, неформальное общение</i></p>	
<p>12.10-12.50</p>	<p> Master-КЛАСС: Волевая продажа. Почему продавцы неэффективны:</p> <p>Синдром «выгорания» и снижение мотивации - секреты влияния: 55, 38 и 7% и правильные выводы из этих цифр. Голос, взгляд, осанка: как за 15 минут обрести харизму - как поддерживать волевой ресурс продавца</p> <p>Мастер-класс сопровождается практическими демонстрациями</p> <p><u>Андрей АНУЧИН</u>, Кандидат экономических наук, бизнес-тренер, специалист в области управления коммерческой деятельностью, «Moscow Business School Украина»</p>  <p><i>Профессиональный опыт и компетенции: Советник генерального директора; коммерческий директор; маркетинговый аналитик; начальник оптового отдела, менеджер по продажам. Консультант, участник консалтинговых проектов по реформированию компаний, в т.ч. крупных промышленных предприятий. Преполагает MBA и программы подготовки управленческих кадров ВГУ</i></p>	<p> Master-КЛАСС: Трансовые техники в подготовке к трудным переговорам. (Демонстрация применения техник):</p> <p>«Исход войны решается до ее начала», - Сунь Цзы, древний китайский полководец. Эмоциональное переживание будущих переговоров дает неожиданный результат. Умение управлять эмоциональными состояниями, своими и собеседника, повышает вероятность успеха. Трудные переговоры – это всегда страх неизвестности. Преодоление этого страха – вопрос применения простых техник. Цель выступления – демонстрация применения техник.</p> <p> <u>Олег АФАНАСЬЕВ</u>, Бизнес-тренер, управляющий партнер Profiles International, директор, учредитель компании «Business Systems», «Серебряный Тренер» на B2BMaster-2012</p> <p><i>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 книг «Стёб бай Степ» (Десять заповедей успешного продавца) и «Результативный менеджмент»</i></p>

Практические доклады именно в области B2B
 Профессиональные дискуссии
 Ответы на наиболее волнующие вопросы управления и продаж
 Неформальное общение со специалистами высокого уровня и коллегами по Бизнесу
ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

12.50-13.30



Master-КЛАСС: Роль идеологии в управлении компанией. 100% интегрированный брендинг:

Что такое бренд идеология?

- Идеология в команде.
- Идеология в продукте.
- Идеология в коммуникациях.
- Интеграция идеологии.
- Риски.

Владимир ВОРОНОВ,

Брендмейкер, владелец Vladimir Voronov Branding Agency



Профессионально занимается бренд-консалтингом с 2004 года. Единственное украинское агентство, практикующее 100%-й интегрированный брендинг. Методология, основанная на моей авторской модели создания брендов-лидеров ADIAMONDS BRAND – это уникальный инструмент, который, в первую очередь учитывает миссию и цели собственника и руководителя компании – то, без чего курс на успех для бренда невозможен



Master-КЛАСС: Переговоры в кайф:

- Отключение «точки нужды»: эмоции и доверие в переговорах.
- Польза с прибылью: «Чем я могу быть полезен».
- Избегание негативного опыта: как клиенты принимают решения.



Ваче ДАВТЯН, Бизнесмен, тренер, коуч. Основатель электротехнической компании «Промкабель-Электрика» и сети магазинов «Пан Электро». Входят в тройку лидеров своего рынка

Наставник Школы развития LeaderWay Среди компаний, которые прошли обучение у Тренера: «Киевстар», «Крафт Фудз», «Аснова холдинг», «Байерсдорф Украина», ArxTech Inc, «Плей БТЛ» и другие

13.30-14.10



Master-КЛАСС: Построение внутренней академии. Как быстро и эффективно повысить профессионализм Ваших сотрудников в компании?

- Вам надоело тратить деньги на дорогостоящие, но малоэффективные тренинги для сотрудников?
- Вы хотите знать, как быстро и эффективно повысить профессионализм Ваших подчиненных?
- Устали платить за ошибки своих сотрудников?

Если хоть на один из этих вопрос Вы ответили - ДА! Тогда этот Мастер-класс для ВАС!

Юлия АЛЕКСЕЕВА,

Сертифицированный лектор и консультант «Школы Владельцев Бизнеса», спикер конференций предпринимателей Украины, эксперт по качеству услуг Киевской Торгово-Промышленной Палаты, соучредитель и генеральный директор холдинга компаний «ZABUGOR.COM»



Автор информационного дайджеста для профессионалов турбизнеса «Колонка Редактора». Опыт работы в туризме – 15 лет. Опыт работы на посту руководителя компании ООО «ZABUGOR.COM Luxury Travel Club» составляет 7 лет. Бизне-консультант учредителей, руководителей и топ-менеджеров ведущих компаний Украины



Master-КЛАСС: B2..ON переговоры или секреты успешных B2B-коммуникаций:

- Закон переговорного процесса из уроков ФБР
- «Камасутра» b2b или Кто кого?
- Психогеометрия личности в руках переговорщика

В мире современных технологий удивить клиента технологическими свойствами Вашего продукта становится все сложнее и сложнее. Обязательно найдется конкурент, который предложит точно такие же свойства продукта по точно такой же цене, а иногда и дешевле. Кого выберет клиент? На основании чего он сделает свой выбор? Успешные B2B-переговорщики есть, это факт! А значит, есть секреты успешных переговоров – это логика. О некоторых из них расскажет Максим Голубев





Максим ГОЛУБЕВ,

Победитель «Битвы Тренеров-2011», Золотой Тренер по продажам 2011 года, Продавец-практик, Собственник группы компаний «Brain Energy», в которую входят такие компании, как: «National Training Agency», «Soft Consulting System», «Тренд Украина». Соучредитель одной из крупнейших дистрибуционных компаний Украины - Sale Production Ukraine

Автор популярного тренинга «Агрессивные продажи на рынке B2B», автор самого популярного мастер-класса 2012-го года, по версии телеканала «Бизнес». Автор технологии продаж «B2B Activity», которая успешно внедрена во всех его бизнесах и в бизнесах сотен украинских компаний. Отмечен золотым знаком Украинского союза предпринимателей и промышленников «За существенный вклад в развитие национального образования Украины»

Практические доклады именно в области B2B
Профессиональные дискуссии
Ответы на наиболее волнующие вопросы управления и продаж
Неформальное общение со специалистами высокого уровня и коллегами по Бизнесу

ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

14.10-15.10	Обед, неформальное общение, знакомство с экспозициями	
15.10-15.50	 <p>Master-КЛАСС: Управление сопротивлением сотрудников - или как продать изменения внутри компании?</p> <p>Почему у сотрудников компании возникает сопротивление изменениям? Уровни возникновения сопротивления Три ключевых вектора причин возникновения сопротивления Коммуникация изменений – как продать изменения внутри компании? Инструменты руководителя. Успешные примеры по преодолению сопротивления изменениям с применением эффективных инструментов</p> <p>Андрей КРЮЧКОВ, «Золотой Тренер» на B2BMaster-2012, топ-тренер по комплексному управлению, модератор стратегических сессий для владельцев и генеральных директоров B2B-компани, топ-тренер по B2B Тренингового центра TradeMaster®</p>  <p><i>По отзывам – один из лучших системных тренеров и консультантов по реализации проектов увеличения продаж и управления изменениями; Опыт предпринимательства с 1980 года; Опыт управленческой работы с 1994 года; Участник проекта «Смысловая платформа Украины»</i> Автор концепций и технологий: «Сбалансированная Система Ценностей» / «Balanced System of Values», «Концепция устойчивости бизнеса на основе взаимодействия с ключевыми группами», «Сбалансированная Система управления компанией на основе Опережающих Показателей Результативности (ОПР)», «Принцип Развития», «СПИН+»</p>	 <p>Master-КЛАСС: Отдел продаж как автомат Калашникова:</p> <p>Почему технология «6 этапов продаж» уже НЕ РАБОТАЕТ? Каковы этапы в работе отдела активных продаж, НА САМОМ ДЕЛЕ? Как сегментировать рынок и выявлять целевые группы потребителей? Как находить потребности Клиентов, ценности, «рыбные места», особенности принятия решения о покупке? Как легко и быстро выявлять ключевые факторы выбора и отказа Клиентов, их мотивы, стереотипы и возражения? Как благодаря технологии планирования контактов быстро и без тренингов увеличить шансы на успешные продажи? Методы «регламентированной продажи». Как сделать, чтобы продавал <u>даже начинающий</u>?</p>  <p>Алексей УРВАНЦЕВ, Консультант и тренер по безоткатным методам продаж, ораторскому искусству и малобюджетной рекламе. Владелец селлинг-центр ПОДЪЕМ ПРОДАЖ, Москва. Входит в ТОП-20 лучших российских тренеров по продажам, по версии www.SalesPortal.ru</p> <p><i>Выпускник Президентской программы подготовки управленческих кадров, профессиональный маркетолог, консультант и тренер в сфере повышения продаж со стажем 12 лет. 17 лет в активных продажах. 10 лет управления своим отделом активных продаж. Около 50 успешных проектов по оптимизации и постановке отделов продаж: подбор и замена персонала, маркетинговые исследования, разработка корпоративных книг продаж, постановка стандартов работы</i></p>
15.50-16.30	 <p>Master-КЛАСС: Управление персоналом B2B-компани в стиле Jazz:</p> <p>Проведение стратегических сессий компании собственными силами Практические техники решения стоящих перед бизнесом задач Практический Кейс для бизнеса (в решении участвуют все присутствующие)</p> <p>Григорий ХМЕЛЬНИЦКИЙ, Владелец консалтинговой компании «Griconsult», руководитель бизнес-клуба «Коллегиум тренеров и консультантов», преподаватель бизнес-школы (МВА)</p> 	 <p>Master-КЛАСС: Развитие мотивации достижения сотрудников в продажах B2B:</p> <p>Что такое мотивация достижения и зачем она нужна Вирус мотивации достижения в компании: как им «заразиться» и «заразить» Ориентация на результат, перфекционизм и умение находить возможности как практические аспекты МД</p> <p>Как развивать мотивацию достижения в подчиненных (продавцах) Примеры-кейсы повышения мотивации достижения сотрудников</p>  <p>Екатерина КИКТЕВА (Москва), Консультант,</p>

Практические доклады именно в области B2B
Профессиональные дискуссии
Ответы на наиболее волнующие вопросы управления и продаж
Неформальное общение со специалистами высокого уровня и коллегами по Бизнесу
ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

	<p><i>Преподаватель бизнес-школы (МВА) Киевского национального экономического университета, член редакционного Совета журнала «T&D Director» (Москва), консультант по управлению, бизнес-коуч, тренер, модератор рабочих групп. Более 20 лет опыта руководящей работы, в том числе директором по продажам JTI Беларусь, JTI Центральная Азия:</i></p> <p><i>Управленческий опыт более 20 лет, в том числе:</i></p> <p><i>Директор по продажам JTI Беларусь.</i></p> <p><i>Директор по продажам JTI Центральная Азия.</i></p> <p><i>Тренинг – менеджер JTI Украина, Беларусь, Молдова, Центральная Азия, Кавказ</i></p>	<p>тренер, эвентмейкер, кандидат политических наук, партнер и ведущий тренер-консультант компании SysSales, разработчик программ компании ASTRA-Group (Академия продаж)</p> <p><i>Автор и ведущая большого количества консалтинговых, коучинговых и проектов, связанных с развитием продаж для крупнейших международных и российских компаний. «Сбербанк»: исследование идеальной продажи для корпоративных клиентов. Системные продажи: создание фильма о работе с возражениями в продажах «Программа Гарант»: разработка и внедрение стандартов работы с клиентами (продажи и сервис) и стандартизированной книги продаж для региональных партнеров с целью увеличения доли рынка (Москва, Казань, Волгоград, Ярославль) и другие</i></p>
<p>16.30-17.10</p>	<div data-bbox="272 633 384 741"></div> <p>Master-КЛАСС: Как преодолеть два основных ограничения в развитии системы продаж:</p> <p>Неэффективные процессы Неэффективная система обучения и развития специалистов по продажам</p> <p>Владимир МАЛИЧЕВСКИЙ, Кандидат психологических наук, МВА директор, член Всеукраинской ассоциации консультантов по управлению, управляющий партнер Института профессиональной сертификации менеджеров и партнер консалтинговой компании «Живое дело», преподаватель Киевской Бизнес-Школы</p> <div data-bbox="719 853 903 1099"></div> <p><i>Специалист по организации управления человеческими ресурсами в бизнесе, развитию профессиональных навыков и оптимизации процессов.</i></p> <p><i>Создал 6 служб управления персонала с «0». Провел более 350 тренингов по продажам и переговорам в открытом и корпоративном формате. Руководил проектами по созданию корпоративного университета, школы супервайзеров, школы директора торговой площадки</i></p>	<div data-bbox="936 633 1048 741"></div> <p>Master-КЛАСС: Система роста продаж x1024!</p> <p>Стартовая позиция, устранение барьера и 4 причин неурожая! 8 показателей, определяющих Ваш объем продаж; 8 дыр, в которые утекают продажи и прибыль; 8 возможностей удвоения продаж</p> <p>Самоанализ практики управления продажами. Инструменты для активизации продаж, улучшения показателя воронки, повышения суммы средней сделки Как внедрить систему: 4 фактора, определяющих исполнение БОНУС: Технология отбора продавцов по 4 ключевым компетенциям</p> <div data-bbox="959 1133 1155 1375"></div> <p>Борис ЖАЛИЛО, PhD, MBA, BBA, MSc, ACM, Системный тренер-консультант Международной Консалтинговой Группы Business Solutions International</p> <p><i>Тренер-бренд, тренер-консультант международного уровня с опытом успешной работы в 12 странах. Специализация: удвоение прибыли и продаж.</i></p> <p><i>17-ти летний успешный опыт работы тренером-консультантом (около 22,000 часов, более 2,000 тренингов, более 35,000 участников) в России, Украине, Казахстане, Армении, Азербайджане, Молдове, Грузии, Узбекистане, Канаде, Латвии, США. Совладелец ряда компаний (США, Россия, Украина, Казахстан). Президент Международной Консалтинговой Группы Business Solutions International. 20-летний опыт в продажах и ведении переговоров.</i></p>

Практические доклады именно в области B2B
 Профессиональные дискуссии
 Ответы на наиболее волнующие вопросы управления и продаж
 Неформальное общение со специалистами высокого уровня и коллегами по Бизнесу
ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

17.10-17.50	 <p>Master-КЛАСС: Как выявить, подобрать и замотивировать эффективного менеджера по продажам для B2B-компании?</p> <p>Алла КОНЯЕВА, Директор ДП «Анкор Лизинг», менеджер психологической службы и партнер компании Executive Search «Анкор СВ», преподаватель программ MBA, кандидат психологических наук, доцент кафедры общей психологии КНУ имени Т.Г.</p>  <p>Шевченко</p> <p><i>Признанный профессионал в области рекрутмента и управления персоналом. Имеет опыт создания инновационных технологий в области управления персоналом, 16-летний опыт управления организацией, практического рекрутинга полного цикла и Executive Search, разработки и внедрения стратегий, различных сервисных продуктов для HR-департаментов компаний (исследований компенсационных пакетов, аутстаффинга, аутплейсмента, ExecutiveSearch, открытых и корпоративных тренингов). Более 25 лет опыта в проведении тренингов, семинаров, творческих мастерских, мастер-классов, деловых игр, просветительской работы через СМИ</i></p>	 <p>Master-КЛАСС: Возражения? Нет! Заключение сделки!</p> <p>Дмитрий СЕМИН, Президент и соучредитель компании Semin Group, Лучший тренер по продажам в 2005-2012 годах, Лауреат Оскара ЕАСМ в 2010 году – лучший тренер по продажам десятилетия</p>  <p>десятилетия</p> <p><i>С 1994 года ведет тренинги, провел более 1000 тренингов. 3-х летний опыт в качестве учредителя и директора агентства Недвижимости. С 2001 года инвестор: недвижимость в Московской области. 8-ми летний опыт и карьера директора по маркетингу в продажах страхования. Лауреат медали «Профессионал России» в области образования в 2006г. Лауреат медали «За профессионализм и деловую репутацию» в области образования в 2011г. Помещен в энциклопедию «Кто есть кто в РФ» в 2008. Автор статей в журналах «На стол руководителю», «Деловой СПб» и многих других. Автор 15 видео и аудио тренингов на дисках</i></p>
17.50-18.10	Кофе-пауза, общение с Тренерами, подготовка к оглашению результатов «Битвы» и победителей среди Участников Конференции	
18.10-18.25	Подведение итогов Конференции и «Битвы Лучших Тренеров», объявление результатов голосования Участников за Топ-3 Лучших Тренера по продажам и управлению (общий зал) Вручение подарков победителям среди Участников	
с 18.25	Неформальное общение, личное знакомство с Тренерами и программами B2B-Тренингового Центра	

ОФИЦИАЛЬНАЯ ВЕБ-СТРАНИЦА ОРГАНИЗАТОРА: www.TradeMaster.UA
ОНЛАЙН-РЕГИСТРАЦИЯ

ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!

+38 (044) 383-86-28

+38 (067) 505-25-24

st@trademaster.com.ua

www.TradeMaster.UA

Итоги «B2BMaster-2011-2012» (предыдущих Конференций):

1. **Фоторепортаж Конференции**
2. **Итоговая статья**
3. **Видео-репортаж 2011**
4. **Видео-репортаж 2012**

Практические доклады именно в области B2B
Профессиональные дискуссии
Ответы на наиболее волнующие вопросы управления и продаж
Неформальное общение со специалистами высокого уровня и коллегами по Бизнесу
ВЫ ПРИГЛАШЕНЫ!