

# Программа ВВУ EXPO 2014 (осень)

10 сентября 2014

## Практическая конференция «Эффективная торговля детскими товарами»

Место проведения: Конференц-зал № 8 (павильон №2, этаж 2)

Конференция рассчитана на собственников и директоров магазинов, руководителей отделов маркетинга и продаж.



### Программа конференции:

**10.30 - 11.30**

#### **«Управление магазином /сезона осень-зима 2014/»**

**Докладчик:** Геннадий Ткаченко - ведущий тренер персонала магазинов и бутиков в СНГ. ТОП-спикер конференций по ритейлу. Автор множества статей по менеджменту магазина.

Владелец **Retail Studio G.T** ./тренинг и консалтинг для магазинов и бутиков/

#### **Анонс доклада:**

Количество входящих снижается, сумма чека падает. Нынешняя ситуация меняет покупательскую способность и диктует изменения в работе магазина и персонала. Но! Около 80% магазинов работают по-старому! Признаете вы это или нет, но поведение ваших продавцов тоже изменилось, при чем не в лучшую сторону. Хватит надеяться на "авось", нужно предпринимать немедленные действия! Что нужно сделать в магазинах в ближайшее время, чтобы стабилизировать продажи на прежнем уровне и предотвратить падение? Ответы на выступления Геннадия Ткаченко - 10 сентября в 10.30.



**11.40 - 12.40**

## **«Как сделать социальные сети надежными поставщиками клиентов продавая детские товары»**

**Докладчик:** Светлана Валентиновна Прохоровская - бизнес-консультант, бизнес-тренер, автор проекта **SVP Business Consulting**

### **План мастер-класса:**

- Подготовка к работе в социальной сети.
- Правильный выбор своей ниши.
- Определение сегментов целевой аудитории
- Выбор стратегии, цель присутствия в социальной сети
- В какой социальной сети лучше работать? Какую выбрать?
- В какой соц.сети больше всего клиентов?
- Модель продаж на основе копирайтинга.
- Как работает модель продаж на основе копирайтинга
- Что нужно, чтобы модель на основе копирайтинга работала за вас?
- Социальные сети вместо форума на сайте.
- Как разгрузить отдел продаж от ненужных вопросов.

### **Информация о докладчике:**

Светлана Валентиновна Прохоровская - бизнес-консультант, бизнес-тренер, автор проекта SVP Business Consulting.

Основное направление деятельности: помощь в увеличении продаж и прибыли в малом и среднем бизнесе, выстраивание систем продаж, а также консультирование в сфере маркетинга, рекламы, управления персоналом. Автор и ведущая более 40 семинаров, вебинаров, программ, тематических консультаций, консалтинговых проектов для развития бизнеса. Ведущая курса «Mini-MBA для малого и среднего бизнеса в Украине.»

Сертифицированный член Ассоциации независимых бизнес-консультантов «БизКон» (Содействие и помощь в развитии малому и среднему бизнесу)



**12.50 - 13.50**

## **«SMM и E-mail маркетинг в общем комплексе маркетинга»**

**ЮДЖЕС ГРУПП** представит **мастер-класс** кросс-маркетингового партнера **Ольги Филиной** - преподавателя и автора учебных курсов по SMM «быстрые результаты в Facebook для бизнеса и самопиара», соавтора книги «Эффективные коммуникации в Facebook», директора направления SMM в «Isaac Pintosevich Systems», директора по работе с клиентами в Агентстве маркетинговых коммуникаций "URBANIST" .

### **Анонс:**

Как онлайн, так и офлайн маркетинговые инструменты работают эффективнее, когда они связаны в единую систему.

В ходе семинара мы рассмотрим, как грамотно и с максимальным эффектом использовать различные инструменты интернет-маркетинга для бизнеса. Как подключать офлайн к интернет-коммуникациям.

Сделаем особый акцент на социальных сетях, т.к. это направление сейчас одно из самых динамично развивающихся в маркетинге. И на применении Email-маркетинга, как одного из наиболее эффективных инструментов для установления постоянного и надежного контакта с клиентами.

**Проводит:** Компания **YUDJES GROUP®** - профессиональная украинская компания, деятельность которой направлена на создание собственных продуктов и рекламных платформ в интернете, а также предоставление бизнесу комплексных решений в области интернет – маркетинга, разработка новых идей и методов продвижения бизнеса в Интернет.



**14.00 - 15.00**

### **«Технологии управления продажами»**

#### **Программа доклада:**

1. Мотивационные стимулы принятия решения о покупке.
  - a. B2B sailing
  - b. B2C sailing
2. Управление эмоциями клиента.
  - a. Инструменты подстройки от Albert Mehrabian
  - b. Инструмент психогеометрии личности от Susan Dellinger
3. Блиц опросы и практическая работа.

**Докладчик:** Максим Голубев - консультант в области стратегического развития направления продаж. Руководитель направления стратегического развития продаж Международной консалтинговой компании BDO Консалтинг Украина. Собственник группы компаний «Brain Energy», в которую входят компании «National Training Agency», «Soft Consulting System», «Тренд Украина»; автор технологии стандартизации процессов продаж System Sales, которая успешно внедрена во всех личных бизнесах и в бизнесах сотен украинских компаний.





**15.10 – 16.10**

## **«Увеличение продаж в магазине. Работа персонала с посетителями магазина»**

**Анонс:** Имидж вашего магазина, количество постоянных клиентов, привлечение новых покупателей, продажи – всё это находится в прямой зависимости от личности и квалификации нанятого вами продавца.

Персонал – основной фактор вашего успеха либо неудач.

**На мастер-классе мы рассмотрим:** Как выявить ценности и мотивацию персонала, и направить их для увеличения продаж в магазине. Как повышать квалификацию продавцов. Ведь именно квалификация продавца порой может решить дальнейшую судьбу вашего магазина. Отсутствие грамотного подхода к покупателю, непонимание движимых им мотивов способны привести к краху всех усилий по построению систем повышения продаж.

**Докладчики:** *Вероника Роше*, директор тренингового центра «ПОТОК» практикующий бизнес-тренер. Бизнес-консультант по вопросам управления персоналом. Эксперт в области бизнес-коммуникации (продажи, переговоры). Опыт в проведении тренингов по увеличению продаж рынок B2B и B2C.

*Андрей Кузнецов*, руководитель учебного центра «Интеллект Сервис» Бизнес-тренер, практический психолог, руководитель учебного центра. Опыт тренерской деятельности с 1990 года. Участник и организатор бизнес и научно-психологических конференций. Опыт проведения тренингов по увеличению продаж для сети магазинов свыше 6-ти лет



**16.20 -17.20**

## **«Использование лицензий мировых правообладателей для детских товаров в Украине»**

**Докладчик:** Анна Шевченко, региональный менеджер **European Licensing Company** в Украине

