

ПРОГРАММА | 28 ИЮНЯ

ГЛАВНАЯ СЦЕНА ПЛАНЕТАРИЙ #1

ЛЕКТОРИЙ РЯДЫ

ЛЕКТОРИЙ ЛЮМЬЕР-ХОЛЛ МАСТЕРСКАЯ ПРОДАЖИ

ЛЕКТОРИЙ ГАЗГОЛЬДЕР МАСТЕРСКАЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

ЛЕКТОРИЙ СФЕРА МАСТЕРСКАЯ HR

ЛЕКТОРИЙ СТЕКЛО МАСТЕРСКАЯ ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

ЛЕКТОРИЙ ENGLISH FIRST

10:30	ОТКРЫТИЕ 10:15-10:30		АНДРЕЙ ОСТАНИН 10:30-11:30 Бизнес-тренер, Коммерческий директор «Самолет Северо-Запад» в Самолет Девелопмент	НАТАЛЬЯ КОРОЛЕВА 10:30-11:30 Генеральный директор ООО «АП-ЭДВАЙЗЕРС»	АЛЕКСАНДРА ЗАХАРОВА 10:30-11:30 Ведущий специалист по корпоративной культуре АО Газпромнефть-Альтернативное топливо.	МАРИЯ БЕЛОВА, ОКСАНА МАРИИНСКАЯ 10:30-11:30 Коллегия адвокатов «Кутузовская»	
11:00	СЕРГЕЙ ФЕДОРИНОВ 11:00-11:45 Предприниматель, со-основатель и CEO ЦКБ42 и Юлмарт, директор по цифровизации корпорации «Термекс»	ТИМОФЕЙ КАРЕБА 11:00-11:45 Основатель, владелец, генеральный управляющий группы проектов Chief Time	Какие стратегии продаж будут работать в будущем	Компоненты эффективного финансового управления для малого и среднего бизнеса	Простая математика или сколько денег вы уже потеряли на текучести, и что с этим делать?	Возможности и риски договора аренды недвижимости, находящейся в государственной и частной собственности.	
12:00	ИРИНА ЭДДАЙРА 12:00-12:45 Генеральный директор English First	ПАВЕЛ ТИМЕЦ 12:00-12:45 Эксперт, бизнес-тренер и аналитик индустрии развлечений	МАРИНА БОГОМЯГКОВА 11:45-12:45 Генеральный директор делового журнала «Эксперт Северо-Запад»	АНДРЕЙ БЕЛОЛИКОВ 11:45-12:45 Заместитель генерального директора ООО «АП-ЭДВАЙЗЕРС»	ЛЮДМИЛА МОРОЗОВА 11:45-12:45 Методолог, основатель SPB TRAINING	ОЛЕГ БЫКОВ, АЛЕКСАНДР МАМЫШЕВ, АНДРЕЙ СТУКОЛОВ 11:45-12:45 Коллегия адвокатов «Кутузовская»	
13:00	НАТАЛИЯ ГАЛКИНА 13:00-13:45 Генеральный директор компании АО «Нейротренд»	ИВАН ВЛАСОВ 13:00-13:45 Генеральный директор «Комсомольской правды» в Санкт-Петербурге	СВЕТЛАНА ТРИФОНОВА 13:00-13:45 Менеджер продукта ВКонтакте для бизнеса	ПЕРЕРЫВ			QUEST-TEST 13:00-14:00 Train Your Brain: Great Facts about Great Britain (с розыгрышем приза за первое место)
14:00	ЕЛЕНА СТРЕЛЬЦОВА 14:15-15:00 Генеральный директор ООО «БигБокс» («Оптоклуб Ряды»)	АРКАДИЙ ТЕПЛИЦКИЙ 14:15-15:00 Совладелец и вице-президент холдинговой компании «Адамант»	АЛЬБЕРТ ТЮТИН 14:00-15:00 Бизнес-тренер по продажам в b2b и b2c, разработчик современных технологий продаж.	МАРИЯ ЛАППА 14:00-15:00 Финансовый директор и совладелица ООО «Юридическая компания Созидатель»	ТАТЬЯНА АНДРЕЕВА 14:00-15:00 Аналитик, специалист по оценке SPB TRAINING.	ЕВГЕНИЙ БОГОМОЛОВ 14:00-15:00 Президент СПбПетербургской Арбитражной Ассоциации, вице-президент Коллегии адвокатов «Кутузовская»	
15:00	ОКУНЕВ ВАЛЕНТИН 15:15-16:00 Управляющий директор по стратегическим партнерствам Департамента цифрового бизнес юр. лиц. Банк «Открытие»	ЮЛИЯ КАРПОВА 15:15-16:00 Совладелец компании «Экзиклуб», директор по развитию, ведущий тренер-консультант	ЕВГЕНИЙ ОРЛАН 15:15-16:15 Основатель агентства продающих технологий «Атланты Бизнеса»	МАРИНА МАНИНА 15:15-16:15 Руководитель и собственник компании «Банковский Эксперт»	ГАЛА АБРАМОВА 15:15-16:15 Руководитель отдела обучения Банка Точка	ДМИТРИЙ ЯКУБОВСКИЙ 15:15-16:15 Руководитель Юридического консалтингового агентства «СПЕКТР»	ОТКРЫТЫЙ УРОК 15:00-16:00 Preparing for an interview
16:00	ЗДУАРД ТИКТИНСКИЙ 16:15-17:00 Предприниматель, председатель совета директоров, основатель и собственник Группы RBI	АЛЕКСАНДРА КАПУСТИНА 16:15-17:00 Совладелец компании «Экзиклуб», директор по развитию, ведущий тренер-консультант	Выше чек	Оптимальная система налогообложения: какую выбрать	KPI и HR-аналитика. Как начать управлять компанией по-настоящему?	Бизнес-конфликты. Причины и способы их разрешения. ADR и коммерческий арбитраж.	
17:00	ИЯ ГОРДЕЕВА 17:15-18:00 Директор компаний EV-Time и Ассоциации развития электромобильного, беспилотного подключенного транспорта и инфраструктуры	АЛЕНА ЕНОВА 17:15-18:00 Предприниматель, совладелец: ТАЙГА Hostel&Hotel, HotelInstinct, HotelKit	ВИТАЛИЙ НОВИКОВ 16:30-17:45 Руководитель консалтинговой группы «Университет продаж».	НАТАЛЬЯ КОРОЛЕВА 16:30-17:45 Генеральный директор ООО «АП-ЭДВАЙЗЕРС»	СЕРГЕЙ ХУДОВЕКОВ 16:30-17:45 Партнер Paper Planes Consulting Agency, лидер практики digital-HR и разработки HR-стратегий»	АЛЕКСАНДРА КУРДЮМОВА 16:30-17:45 Старший партнер юридической компании Versus.legal	
18:00	Как электромобили изменят будущее	Lifestyle нового поколения предпринимателей. Продвижение бизнеса через собственный бренд.	Элементы коммуникации продавца. Стандарт работы.	Финансовая стратегия для владельцев бизнеса	Employee as Customer Маркетинговые парадигмы в HR	Как защитить свои идеи и технологии.	QUIZ NIGHT 17:00-18:00 (с розыгрышем приза за первое место)
BUSINESS SPEED DATING В ПЛАНЕТАРИИ #1							

ГЛАВНАЯ СЦЕНА ПЛАНЕТАРИЙ #1

ЛЕКТОРИЙ ЛЮМЬЕР-ХОЛЛ

ЛЕКТОРИЙ СФЕРА МАСТЕРСКАЯ МАРКЕТИНГ

ЛЕКТОРИЙ СТЕКЛО МАСТЕРСКАЯ ФИНАНСЫ

ЛЕКТОРИЙ РЯДЫ МАСТЕРСКАЯ DIGITAL

ЛЕКТОРИЙ ENGLISH FIRST

ГАЗГОЛЬДЕР

10:30			ЕЛЕНА ПОНОМАРЕВА 10:30-11:30 К.э.н., член Гильдии Маркетологов, генеральный директор «Лаборатории трендов»	ВИКТОР РЫБЦЕВ 10:30-11:30 Генеральный директор консалтинговой группы BRP ADVICE	АНДРЕЙ МИНКИН 10:30-11:30 Генеральный директор ООО «Минкин Маркетинг»	
11:00	БИЗНЕС-ДИКТАНТ 1 11:00-11:30	АЛЕКСАНДРА КАПУСТИНА 11:00-11:45 Совладелец компании «Экзиклуб», директор по развитию, ведущий тренер-консультант Бизнес через 10 лет	Чтого хотят современные потребители	Прикладные инструменты оценки проекта	Контекстная реклама. Как выжать максимум из рекламы в Гугл и Яндекс в 2019 году.	QUEST-TEST 11:00-12:00 Train Your Brain: Bye Bye, American Pie! (с розыгрышом приза за первое место)
12:00	ТЕМАТИЧЕСКАЯ СЕССИЯ С ЭКСПЕРТАМИ 1 11:45-12:45	АЛЕКСАНДР АНИЩЕНКО 12:00-12:45 Эксперт по цифровым продуктам АО «ЭР-Телеком Холдинг» Цифровые сервисы: «Глаза» и «Уши» эффективного бизнеса.	АНДРЕЙ МИХАЛЕВ 11:45-12:45 Генеральный директор ООО «Продюсерский центр Михалева» Видеореклама — как эффективный инструмент продаж	АЛЕКСАНДР ЩЕЛКАНОВ 11:45-12:45 Председатель комитета по развитию экспорта и импорта Деловая Россия. К.Э.Н. Директор по региональному развитию Soface Россия Финансовый план	СЕРГЕЙ ФЕДЮНИН 11:45-12:45 Создатель, главный администратор и автор контента сообщества «Практика SMM». Продвижение ВКонтакте. Рабочие подходы и механики.	
13:00	БИЗНЕС-ДИКТАНТ 2 13:15-13:45	ЮЛИЯ КАРПОВА 13:00-13:45 Совладелец компании «Экзиклуб», директор по развитию, ведущий тренер-консультант Бизнес-образование будущего	ПЕРЕРЫВ		МАРИНА БОГОМЯГКОВА 13:00-13:45 Генеральный директор делового журнала «Эксперт Северо-Запад» Современные технологии продвижения бизнеса	ОТКРЫТЫЙ УРОК 13:00-14:00 Cooperation and Negotiations
14:00	ТЕМАТИЧЕСКАЯ СЕССИЯ С ЭКСПЕРТАМИ 2 14:00-15:00	ТАМАРА БАРАНОВА 14:15-15:00 Исполнительный директор, Председатель комитета по развитию женского предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» Где баланс между семьей и бизнесом?	КАРИНА КОРЯКОВЦЕВА 14:00-15:00 Эксперт в области коммуникаций, экс руководитель территориальных коммуникаций в Сбербанке Как сформировать позитивный потребительский опыт	АННА РАЗУМОВА 14:00-15:00 Заместитель генерального директора по развитию АО «ЕИРЦ ЛО» Онлайн кассы	ПАВЕЛ БЕСХИТРОВ 14:00-15:00 Создатель и главный редактор он-лайн журнала «Соцсети в помощь бизнесу» Реклама в Фэйсбук и Инстаграм. Как использовать в условиях жесткой конкуренции.	
15:00		ЕЛИЗАВЕТА ДВОРНИКОВА 15:15-16:00 Региональный директор по Северо-Западному Федеральному округу ГК «Интерлизинг» Лизинг для бизнеса: неочевидные выгоды	КАРИНА КОРЯКОВЦЕВА 15:15-16:15 Эксперт в области коммуникаций, экс руководитель территориальных коммуникаций в Сбербанке Как привлечь и удержать потребителей в условиях растущей конкуренции	АЛЕКСАНДР ЩЕЛКАНОВ 15:15-16:15 Председатель комитета по развитию экспорта и импорта Деловая Россия. К.Э.Н. Директор по региональному развитию Soface Россия Прикладные инструменты оценки и снижения рисков. Управление Дебиторской Задолженностью	ДМИТРИЙ РУМЯНЦЕВ 15:15-16:15 Создатель Event-маркетинг от А до Я Создание комьюнити — важнейший тренд ближайших лет.	QUIZ NIGHT 15:00-16:00 (с розыгрышом приза за первое место)
16:00	БИЗНЕС-ДИКТАНТ 3 15:30-16:00	АЛЕКСАНДР АНИЩЕНКО 16:15-17:00 Эксперт по цифровым продуктам АО «ЭР-Телеком Холдинг» Коллтреккинг на пальцах и Маркетинг по Wi-Fi				
17:00			ЕЛЕНА ПОНОМАРЕВА 16:30-17:45 К.э.н., член Гильдии Маркетологов, генеральный директор «Лаборатории трендов» Как с помощью позиционирования выиграть в борьбе за кошелек потребителей	ВИКТОР РЫБЦЕВ 16:30-17:45 Генеральный директор консалтинговой группы BRP ADVICE Финансовая отчетность. Стратегические перспективы/угрозы.	ОЛЕГ КАРНАУХ 16:30-17:45 Предприниматель, общественный деятель. Эксперт в области электронной коммерции и продаже трендовых товаров. 15 новых тактик интернет-маркетинга	

ATLANTIS
OFFICE

ОПИСАНИЕ МАСТЕР-КЛАССОВ

28-29 ИЮНЯ



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ТРЕНД: ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ВЕДУЩИЙ ЭКСПЕРТ: НАТАЛЬЯ КОРОЛЕВА	Наталья Королева Генеральный директор ООО «АП-ЭДВАЙЗЕРС» Компоненты эффективного финансового управления для малого и среднего бизнеса Обсудим, когда и кому необходимо управление финансами. Найдем финансовому управлению место в системе управления бизнесом. Разберемся с тем, как ответить на вопросы, сколько прибыли «заработала» компания и где ее деньги. Разработаем чек-листы развития финансового управления для начинающих и практикующих предпринимателей.	Андрей Белоликов Заместитель генерального директора ООО «АП-ЭДВАЙЗЕРС» Бюджетирование как инструмент достижения стратегических целей Обсудим понятие бюджета и чем он отличается от плана, как строить финансовую и бюджетную структуры компании. Проанализируем, как бюджетирование способствует достижению стратегических целей. Разберемся, когда лучше использовать способ планирования «снизу вверх», а когда «сверху вниз», а также чем хорош способ «скользящего планирования». Разберемся, как соотносятся друг с другом бюджетирование и управленческий учет. Научимся правильной последовательности управленческих действий на основе бюджетов.	Мария Лаппа Финансовый директор и соваделлица ООО «Юридическая компания Соиздателъ» Оптимальная система налогообложения: какую выбрать Обсудим понятие «оптимальная система налогообложения». Разберем плюсы и минусы различных систем налогообложения, предусмотренных законодательством РФ. Проанализируем отдельные «налоговые» ошибки предпринимателей. Научимся выбирать режим уплаты налогов, соответствующий бизнес-модели.	Марина Манина Руководитель и собственник компании «Банковский Эксперт» Источники финансирования для малого и среднего бизнеса Обсудим полный спектр источников финансирования малого и среднего бизнеса, их плюсы и минусы. Разберемся в условиях предоставления финансирования фондами, кредитными организациями и уполномоченным законом организациями. Научимся основному приему защиты бизнес-идей и бизнес-планов.	Наталья Королева Генеральный директор ООО «АП-ЭДВАЙЗЕРС» Финансовая стратегия для владельцев бизнеса Обсудим, что такое финансовая стратегия и решение каких задач предпринимателя она обеспечивает. Убедимся в непосредственной связи реализованной стратегии и успешного бизнеса. Разработаем модель цикла стратегического управления, ориентированного на результат.
ЮРИСПРУДЕНЦИЯ ТРЕНД: УГОЛОВНО-ПРАВОВЫЕ РИСКИ. НАЛОГИ. ВЕДУЩИЙ ЭКСПЕРТ: ОЛЕГ БЫКОВ	Мария Белова, Оксана Маринская Члены Коллегии адвокатов «Кутузовская» Возможности и риски договора аренды недвижимости, находящейся в государственной и частной собственности. Основные риски при несогласованности условий договора между сторонами; Последствия отсутствия государственной регистрации договора аренды; Особенности заключения договора аренды государственного имущества; Судебная практика по оспариванию условий договора аренды, взысканию арендных платежей, возврат обеспечительного взноса (депозита).	Олег Быков, Александр Мамышев Адвокаты Коллегии адвокатов «Кутузовская» Андрей Стуколов , Член Коллегии адвокатов «Кутузовская» Уголовно-правовые риски в деятельности компании и вопросы их минимизации. Обыск в организации, методы правовой защиты. Как выявлять и прогнозировать уголовно-правовые риски в деятельности компании, чек-лист по их минимизации. Понятия и виды следственных действий и оперативно-розыскных мероприятий в офисе организации. Тактика поведения сотрудников в ходе обыска. Пошаговый алгоритм действий при обыске, обследовании и осмотре. Типичные процессуальные нарушения при обыске, порядок и способы их фиксации. Навыки работы с процессуальными документами. Способы обжалования действий сотрудников правоохранительных органов и распространенных ошибок при обжаловании.	Евгений Богомолов Президент Санкт-Петербургской Арбитражной Ассоциации, вице-президент Коллегии адвокатов «Кутузовская» Бизнес-конфликты. Причины и способы их разрешения. ADR и коммерческий арбитраж. Разберемся с причинами бизнес-конфликтов, поговорим об их профилактике. Обсудим правовые способы урегулирования бизнес-конфликтов, в том числе и вне-судебные. Узнаем, что такое ADR, а также поговорим о плюсах и минусах альтернативных методов урегулирования споров. Обсудим правила и особенности проведения коммерческого арбитража.	Дмитрий Якубовский Руководитель Юридического консалтингового агентства «СПЕКТР» Привлечение контролирующих лиц к субсидиарной ответственности. Разберемся с общими принципами привлечения контролирующего должника лиц к ответственности при банкротстве. Обсудим понятие контролирующего должника лица и проблемы квалификации. Поговорим об ответственности за доведение до банкротства и за неподачу заявления о банкротстве. Узнаем о процессуальных особенностях рассмотрения заявлений о привлечении к субсидиарной ответственности. Разберем судебную практику привлечения к субсидиарной ответственности в банкротстве. Предоставим практические рекомендации по юридическому сопровождению исков о привлечении к субсидиарной ответственности.	Александра Курдюмова Старший партнер юридической компании Versus.legal Как защитить свои идеи и технологии. Авторское право, ноу-хау, патенты и товарные знаки — как выбрать нужное? Зачем нужна защита интеллектуальной собственности и работает ли это в России? Иск на 50 миллионов: о чем надо помнить при запуске своего продукта и как не допустить нарушения чужих прав?
ФИНАНСЫ ТРЕНД: ОЦЕНКА ПРОЕКТОВ, БЮДЖЕТИРОВАНИЕ, ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЕДУЩИЙ ЭКСПЕРТ: ВИКТОР РЫБЦЕВ	Виктор Рыбцев Генеральный директор консалтинговой группы BRP ADVICE Прикладные инструменты оценки проекта Использование бизнес-модели Остервальдера (модели canvas) для оценки проекта. Построение финансовой модели проекта, оценка инвестиционной привлекательности.	Александр Щелканов Председатель комитета по развитию экспорта и импорта Деловая Россия. Кандидат экономических наук Директор по региональному развитию Sofase Россия Финансовый план Что собственник-директор хочет видеть в финансовых отчетах, планах и моделях? Как использовать и преобразовать информацию из бухгалтерского учета и отчетности, чтобы составить финансовый план на ближайший год?	Анна Разумова Заместитель генерального директора по развитию АО «ИРПЦ ЛО» Онлайн кассы Применение контрольной техники для онлайн касс.	Александр Щелканов Председатель комитета по развитию экспорта и импорта Деловая Россия. Кандидат экономических наук Директор по региональному развитию Sofase Россия Прикладные инструменты оценки и снижения рисков. Управление Дебиторской задолженностью Способы выявления рисков и их оценки. Как повысить эффективность бизнеса за счёт минимизации рисков возникновения проблемных долгов. Кредитная политика и оценка кредитного риска Стратегии работы с рисками. Разработка мероприятий по снижению рисков, выбор оптимальных программ в условиях дефицита времени, денег и людей.	Виктор Рыбцев Генеральный директор консалтинговой группы BRP ADVICE Финансовая отчетность. Стратегические перспективы/угрозы. Как формируются баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств? Поговорим о построении всей системы отчетности на примере 20 ключевых бизнес-операций. Как сделать отчеты более информативными? Какую стратегическую информацию показывают эти отчеты, и как ее правильно читать?
МАРКЕТИНГ ТРЕНД: ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ — ДИРЕКТОР ПО ЗАБОТЕ ВЕДУЩИЙ ЭКСПЕРТ: ЕЛЕНА ПОНОМАРЕВА	Елена Пономарева К.э.н., член Гильдии Маркетологов, генеральный директор «Лаборатории трендов» Что хотят современные потребители Потребители сегодня и 15-20 лет назад — это разная мотивация, ценности, стиль жизни и модели поведения. Развитие цифровых технологий и практически безграничные возможности привели к тому, что бизнесу все сложнее «поймать» современных потребителей. Что хотят современные потребители, как их понять и чем в этом может помочь психология, вы узнаете на мастер-классе	Андрей Михалев Генеральный директор ООО «Продюсерский центр Михалева» Видеореклама — как эффективный инструмент продаж Какое поведение будет у нашего зрителя (клиента) через 10 лет. На каких площадках сегодня находится наша целевая аудитория. Какой должна быть Реклама, чтобы она работала и оставляла позитивную ассоциацию с Вашим брендом. Примеры успешных кейсов. Какой контент можно начать создавать самому.	Карина Коряковцева Эксперт в области коммуникаций с 20-летним стажем, экс-руководитель территориальных коммуникаций в Сбербанке, разработка маркетинговых стратегий и тактик продвижения и позиционирования. Как сформировать позитивный потребительский опыт Усиливающаяся конкуренция и меняющиеся модели потребительского поведения приводят к тому, что без переориентации бизнеса на потребителя рано или поздно он начнет терять свои позиции. Но всегда ли клиент прав, как утверждал известный советский слоган? Почему директор по маркетингу постепенно передает свои позиции директору по заботе? Как стать незаменимым для потребителей и что такое путь клиента? На эти и другие вопросы вы получите ответы на мастер-классе.	Карина Коряковцева Эксперт в области коммуникаций с 20-летним стажем, экс-руководитель территориальных коммуникаций в Сбербанке, разработка маркетинговых стратегий и тактик продвижения и позиционирования. Как привлечь и удержать потребителей в условиях растущей конкуренции Борьба за кошелек потребителей усиливается на всех рынках. Задача с каждым годом усложняется под влиянием постоянно увеличивающегося информационного шума и снижения эффективности рекламы, появления под влиянием кризиса «рационального потребителя» и роста количества неавторов среди потребителей, легко переключающихся на новые товары и услуги. На мастер-классе вы узнаете, какие инструменты помогут бизнесу «достучаться» до потребителей, удержать их интерес и сформировать их лояльность.	Елена Пономарева К.э.н., член Гильдии Маркетологов, генеральный директор «Лаборатории трендов» Как с помощью позиционирования выиграть в борьбе за кошелек потребителей Перефразируя Трента, сегодня можно говорить, что успех бизнеса сегодня определяется тремя факторами: «Позиционирование или цимрай». Утверждения ключевая компания», «самые низкие цены» и «самое высокое качество» должны смениться четкими и понятными ответами на вопросы, почему потребители должны покупать товары и услуги конкретной компании. На мастер-классе вы узнаете, как позиционирование поможет выиграть в борьбе за кошелек потребителя, дать аргументы менеджерам по продажам, сохранить маржу и повысить эффективность продвижения.
ПРОДАЖИ ТРЕНД: ПРОДАЖИ БЕЗ ПРОДАЖИ ВЕДУЩИЙ ЭКСПЕРТ: АНДРЕЙ ОСТАНИН	Андрей Останин Бизнес-тренер, Коммерческий директор «Самолет Северо-Запад» в Самолет Девелопмент Какие стратегии продаж будут работать в будущем Изменения в мире vs. Изменений на нашем рынке: в тренде ли вы? Лест-драйв себя и своей компании на соответствие современному миру: актуален ли и мой компания? Ретроспектива стратегий продаж: как мы развивали продажи в прошлом? Варианты стратегий продаж на будущее: что и как нам нужно делать, чтобы добиваться стратегических целей?	Марина Богомягова Генеральный директор делового журнала «Эксперт Северо-Запад», генеральный продюсер Бизнес-премии «Эксперт года» Продажи в новых экономических реалиях Обсудим, когда и кому необходимо управление. Какие основные качества помогают менеджерам нового поколения добиваться успеха в продажах, и как их в себе развивать.	Альберт Тютин Бизнес-тренер по продажам в b2b и b2c, разработчик современных технологий продаж. Автор книги «Троактивные продажи. Технологии и стандарты розничных продаж». Выше чек Управление ценовыми ожиданиями, или как избежать взражения «Дорого». Продавай не товар/услугу, а решение проблемы/задачи. Экспертная технология продаж. Нейромаркетинговый прием «3 корбочки», который позволяет продать дороже на 10-30%. Практикум «Подготовка презентации с помощью «3 корбочки»	Евгений Орлан Основатель агентства продающих технологий «Атланты Бизнеса» Модель неизбежных продаж: как создать предложение, когда глупо не купить? Что вы продаете? В чем ценность и преимущества вашего продукта/услуги? В чем ваше УТП? КОМУ вы продаете? Кто ваша главная целевая аудитория? Какие у нее цели и как вы можете им помочь? КАК вы продаете? Как проще всего выйти на вашу целевую аудиторию? Какие технологии необходимо использовать для достижения наибольшей эффективности ваших продаж?	Виталий Новиков Руководитель консалтинговой группы «Университет продаж» Элементы коммуникации продавца. Стандарт работы. Скрипты продаж. Нужны ли скрипты вообще? Почему скрипты раздражают? Есть ли творчество в скриптах? Скрипты или сценарии? Каковы скрипты 2020-х? Как написать скрипт? Какой скрипт хороший? Что делать, если продавец не хочет работать по скрипту? Как всех вдохновить в продажах? Люди или роботы? Почему скрипт это хорошо? Есть ли креатив в работе по скрипту? Что после скрипта?
HR ТРЕНД: HR-АНАЛИТИКА ВЕДУЩИЙ ЭКСПЕРТ: ЛЮДМИЛА МОРОЗОВА	Александра Захарова Ведущий специалист по корпоративной культуре АО «Газпромнефть-Альтернативное топливо». Простая математика или сколько денег вы уже потеряли на текучести, и что с этим делать? 1. Привычный подсчет текучести в процентах — непонятная величина для бизнеса. Учимся мерить текучесть в деньгах. 2. Высокая текучесть влечет за собой не только потерю денег и устойчивости бренда работодателя, но и многие другие риски. Обсудим, какие риски коснутся компаний с высокой текучестью персонала. 3. Как понять, что сотрудник хочет уволиться: индикаторы. 4. Профилактика текучести, как известные компании борются с текучестью.	Людмила Морозова Методолог, основатель SPB TRAINING Чайка-менеджер и сложные стратегические решения, основанные на данных 1. Что дает HR-аналитика руководителю и как предсказывать все в своей компании. 2. Какие компетенции ваших сотрудников приносит вам финансовый результат, а какая мешает вам достигать финансовых целей. 3. Что такое «внутренний театр» руководителя и почему к вам приходят «случайные консультанты». 4. Несколько инсайтов, глядя на простые цифры. 5. Что такое шесть сигм и системный взгляд на то, как реально работают ваши сотрудники	Татьяна Андреева Аналитик, специалист по оценке SPB TRAINING. KPI и HR-аналитика. Как начать управлять компанией по-настоящему? 1. Управление корпоративной культурой на основе данных. 2. HR-задачи, решаемые при помощи аналитики. 3. Теория ограниченной системы в HR. 4. Программное обеспечение для HR-аналитики. 5. Инструменты аналитики для всех HR-процессов.	Гала Абрамова Руководитель отдела обучения Банка Точка К чему приводит счастье сотрудников или 10 способов развалить компанию 1. Зона комфорта зона развития: как не перегнуть палку. 2. Мотивация и печенки в офисе. Корреляционный анализ. 3. А счастье — что? Истории из жизни о настоящем профессиональном счастье. 4. Сам себе режиссер. Почему добрый и искренний руководитель может уволить всех одним днём.	Сергей Худовков Партнер Paper Planes Consulting Agency, лидер практики digital-HR и разработки HR-стратегий Employee as Customer Маркетинговые парадигмы в HR 1. Экономика внимания, рост конкуренции, скорость развития — как общероссийские тренды влияют на HR 2. HR становится маркетингом: 7 направлений работ HR-маркетолога 3. Управление путешествием соискателя/сотрудника как ключевая цель HR 4. 4 уровня аналитических культур в компаниях: как можно использовать данные для решения HR-задач 5. Формула HR как инструмент оценки эффективности HR-политик 6. Кластеризация аудиторий сотрудников на основе данных 7. Продуктовый подход в HR: почему к HR-политикам нужно подходить также как к разработке и развитию продукта
DIGITAL MARKETING ТРЕНД: МУЛЬТИКАНАЛЬНОСТЬ ВЕДУЩИЙ ЭКСПЕРТ: ПАВЕЛ БЕСХИТРОВ	Андрей Минкин Генеральный директор ООО «Минкин Маркетинг» Контекстная реклама. Как выжать максимум из рекламы в Гугл и Яндекс в 2019 году. Отличия в работе с Гугл и Яндекс. Как не слить рекламный бюджет в трубу.	Сергей Федюнин Создатель, главный администратор и автор контента сообщества «Практика SMM». Продвижение ВКонтакте. Рабочие подходы и механики. Как развивать группу. Инструменты, помогающие эффективно настроить рекламу. Рассылки во ВКонтакте — тренд 2019 года.	Павел Бесхитров Создатель и главный редактор он-лайн журнала «Соцсети в помощь бизнесу» Реклама в Фейсбук и Инстаграм. Как использовать в условиях жесткой конкуренции. Три кита успешной рекламной кампании. Как эффективно привлекать клиентов даже не имея сайта или лендинга. Обзор наиболее эффективных инструментов.	Дмитрий Румянцев Создатель Event-маркетинг от А до Я Создание комьюнити — важнейший тренд ближайших лет. Почему важно создавать свое сообщество. В каких нишах это важно? Как «рассветлить» подписчиков и превратить в лояльных клиентов. Как работать с негативом и троллями?	Олег Карнаух Предприниматель, общественный деятель. Лауреат премии «Молодые миллионеры» от Делового Петербурга. Эксперт в области электронной коммерции и продаже трендовых товаров. Владелец сети успешных интернет-магазинов. 15 новых тактик интернет-маркетинга Как увеличить количество заявок на сайте за 15 минут без увеличения рекламного бюджета. Новые стратегии привлечения клиентов через видео-маркетинг. 5 простых фишек для удвоения конверсии сайта