

**ПРОГРАММА КРУГЛОГО СТОЛА
«СОЗДАНИЕ ОТДЕЛА ПРОДАЖ И КАК ПРОДВИГАТЬ
ПРОДУКТ НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ»**

Дата проведения: 21.09.2021

Время проведения: 10:30 – 17:30

Место проведения: Ставропольский край, г. Невинномысск, пер. Зелёный, д. 5 (гостиница «Зелёная»)

Контактные данные координатора мероприятия: Шпанцова Олеся (+7-938-301-00-03) Модератор: Дорошенко Павел (+7-902-405-75-26)

21 сентября 2021 года	
10:30 - 11:00	Регистрация участников
11:00 - 12:00	Тема: Продвижение товара через антикризисное управление бизнесом Участники узнают: что такое кризис и когда он возникает? Формулу прибыльного бизнеса. Изучат какая оптимизация во благо, а не в ущерб бизнесу. Как создать нематериальную мотивацию персонала. Сотрудники, клиенты, бизнес- Как правильно выстроить баланс. Спикер: Амина Фатуллаева (онлайн) г. Москва Ресторанный эксперт-практик с 16-летним стажем. Антикризисный управляющий. Наставник более 100 предпринимателей и руководителей производственных компаний. Открыла, продвинула и развила с нуля более 40 ресторанов.
12:00 – 12:30	Эксперт – сессия Владимир Васьков Ответы на вопросы и разбор кейсов.
12:30 – 12:50	Перерыв
12:50- 13:20	Кейс: Утилизационный центр "Ставстройкомплект" Гость: Борода Светлана г. Ставрополь Директор Утилизационного центра "Ставстройкомплект", основатель эко-завода "Умная SREDA" в г. Ставрополь
13:30 – 14:50	Тема: Продвижение продукта компании на современных площадках. Участники узнают, что такое маркетплейсы, как там продвигать свой продукт. Проанализируют актуальные тенденции изменения на рынке производства. Спикер: Марченко Юлия (офлайн) г. Краснодар Предприниматель, сооснователь компании «Entropy Factory» — производство натуральных ароматических свечей и товаров для дома. Развитие бренда начала с маркетплейса Wildberries, первые продажи получила еще до создания социальных сетей бренда Федеральный эксперт Компания «Тренинг меню» (tmenu.ru), коммерческий директор (2018 - 2020)

14:50 – 15:20	Перерыв
15:20 – 16:20	Тема: Создание отдела продаж, который эффективен в 21 веке. Участники узнают, как выстроить отдел продаж, чтобы он генерировал продажи. Как оптимизировать отдел продаж для повышения эффективности компании. Спикер: Владимир Васьков г. Майкоп Эксперт по подбору и построению отделов продаж и внедрению методик активных продаж Директор компании «Аксиома Лайф» Предприниматель и совладелец двух компаний Автор курсов по старту и развитию бизнеса
16:20 – 16:50	Кейс ТВК «Римский Мастер» Гость: Коновалов Денис г. Ставрополь · Директор по развитию бизнес-направления Строительная группа "Третий Рим" · Соучредитель СГ "Третий Рим".
16:50 – 17:10	Свободная дискуссия. Ответы на вопросы.
17:10 – 17:30	Подведение итогов и вручение сертификатов