

## Круглый стол «Развитие отдела продаж: практика питерских профессионалов»

4 июня 2009 г. Центр тренинга и консалтинга «ПрофРост» и «Бюро технологий сервиса» при поддержке компании «АСУ XXI век» проводят **круглый стол «Развитие отдела продаж: практика питерских профессионалов»**.

**Цель Круглого стола:** обсуждение актуальных задач создания, развития и функционирования отдела продаж.

**Участники:** руководители компаний, директора по продажам, коммерческие директора, начальники отделов продаж.

**Формат:** Open Space – «Открытое пространство». Это свободное общение с коллегами за круглыми столами, тематика которых определяется в зависимости от заявленных интересов. Вы сможете принять участие в работе от 2-х до 10 групп. Никаких общих слов и всем понятных прописных истин, взятых из книг, только мнение и опыт практиков.

### Информационные сообщения:

- «Ничего кроме фактов. Информация к размышлению для специалистов по продажам», *директор компании «Бюро Технологий Сервиса» Калабина Светлана Юрьевна.*
- «Отдел продаж как на ладони». Практический опыт работы компании Digital Design, *руководитель направления CRM-департамента бизнес решений Мария Бар-Бирюкова.*
- «Телемаркетинг как эффективный инструмент для увеличения объема продаж», *директор по развитию колл-центра «Инфотелл» Дмитрий Жигалин.*
- «Как выжить в кризис и опередить конкурентов», *бизнес-консультант «Центра тренинга и консалтинга «ПрофРост» Зюзько Владимир Владимирович.*
- «Кризис – учить или не учить?», *Шулупова Марина Всеволодовна – бизнес-тренер, консультант по управлению, оценке, развитию персонала.*
- «Электронный маркетинг и программы лояльности», *коммерческий директор Subscribe.ru Буханов Игорь.*
- «Что такое бизнес-процессы? Пять действенных эффектов от регламентации бизнес-процессов», *Сергей Николаевич Ретивых, эксперт по внедрению информационных систем, генеральный директор компании «АСУ XXI век»*

### Темы для обсуждения в рабочих группах:

- Планирование и прогнозирование продаж в сложившейся экономической ситуации.

- Методы привлечения новых клиентов, когда рынок «схлопывается».
- Контроль, оценка и мотивация менеджеров по продажам.
- Стандарты и регламенты клиентского сервиса.
- Способы повышения эффективности менеджеров по продажам.
- Работа специалистов по продажам в ситуации ограниченных бюджетов.
- Обучать или не обучать в условиях сокращения издержек.

**Предложите свою тему и участники круглого стола, в режиме мозгового штурма, найдут варианты решений актуальной для Вас задачи.**

**Время проведения:** с 10:00 до 18:00 с перерывом на обед

**Место проведения:** Санкт-Петербург, В.О. 4-я линия дом 65, Международный деловой центр

**Регистрационный взнос:** 1500 рублей (НДС не облагается). Членам ЛТПП, клиентам компаний «АСУ XXI век» и «ПрофРост», участникам семинара 21 апреля – 1000 рублей.

**Для справок и регистрации звоните нам по телефонам: (812) 90-90-400, 252-19-70.**