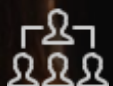




экспертное сообщество наставников, которое собрало лучший опыт рынка и упаковало его в конкретные решения для бизнеса.

# СОЗДАНИЕ КОМАНДЫ ПРОДАЖ: НОВЫЙ ПОДХОД ДЛЯ МСП

Конференция для собственников и руководителей малого и среднего бизнеса, готовых признать:  
старые методы продаж больше не обеспечивают прежний рост



Это мероприятие для вас, если:

- старые алгоритмы продаж уже не работают
- менеджеры боятся холодных звонков
- планерки стали пустой тратой времени
- сотрудники не проявляют инициативу



Главная ценность конференции — **осязаемый результат**: вы получаете **готовый набор коммерческих инструментов** эффективных продаж и управления продажами(скрипты, чек-листы, сценарии).

**16 Октября 2026 Коворкинг «Рубин»**  
Ростов-на-Дону, пр. Театральный, 85 10.00-17.00

## 09:40-10:00 РЕГИСТРАЦИЯ ГОСТЕЙ



10:00 -10:40

### Тема: ПРОДАЖИ НА ЯЗЫКЕ КЛИЕНТА

- 1 Скорость и точность пересборки, как преимущество в работе МСП.
- 2 Профайлинг клиентов и целевой аудитории.
- 3 Инструмент: Чек-лист для определения особенностей ЦА + шаблон рекомендаций к рекламе и офферу.



**СПИКЕР: АНДРЕЙ БЛИЗНЯКОВ**, магистр психологии, бизнес-тренер, тренер и консультант по технологиям НЛП.

## 10:45-11:30 ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ

### Тема: «КАК ТЕХНОЛОГИЯ ИИ РЕШАЕТ ЗАДАЧИ ОТДЕЛА ПРОДАЖ?»

Эксперты панельной дискуссии:

- |                                                                                                                |                                                                                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. Абдулазизова Светлана</b><br>вице-президент Союза<br>«Торгово-промышленная палата<br>Ростовской области» | <b>2. Хопрячкова Марина</b><br>руководитель филиала «Шкулёв<br>Медиахолдинг» в Ростове-на-Дону,<br>эксперт «Цифровых трансформаций»                    |
| <b>3. Иванченко Яна</b><br>предприниматель в индустрии<br>красоты, создатель сообщества<br>"Бьюти-Синдикат".   | <b>4. Столярчук Светлана</b><br>предприниматель, бизнес-ментор.<br>Председатель Комитета по<br>наставничеству в Ростовском<br>отделении «Опоры России» |
| <b>5. Статов Андрей</b><br>директор ГК «Доступная среда», предприниматель.                                     |                                                                                                                                                        |

Организатор конференции: профессиональное сообщество  
«Клуб бизнес-тренеров Ростова-на-Дону»  
ваш T&D-отдел на аутсорсе

<https://trainerclubrnd.ru>



**11:35 – 12:15**

Тема: **ТЕХНИКИ  
ХОЛОДНЫХ ЗВОНКОВ**

- 1 Как настроиться на продажу и не отступить после первого «нет» клиента?
- 2 Как «спасти» звонок после отказа в начале?
- 3 Инструмент: чек-лист для оценки звонков.



**СПИКЕР: ЛЮДМИЛА АЛЕКСЕЕВА**, бизнес-тренер, консультант по клиент-ориентированному сервису и продажам.

**12:20 – 13:00**

Тема: **ДВА РЫЧАГА  
МАСШТАБИРОВАНИЯ**

- 1 Технология поиска партнеров и запуск кросс-продаж без рекламного бюджета
- 2 Инструменты построения диалога с клиентом и увеличения лидов с помощью коллаборации.



**СПИКЕР: ЛАЛА ДАЛАКЯН**, эксперт по созданию продающих структур, наставник управленческих команд, эксперт по территориальному масштабированию.



**13:00-13:45**  
**ПЕРЕРЫВ**



общаемся, обмениваемся опытом, знакомимся со спикерами

**13:45 – 14:25**

**Тема: "РАЗБОР ПОЛЁТОВ" И ДРУГИЕ СЦЕНАРИИ ПРОДУКТИВНЫХ ПЛАНЁРОК.**

- ❶ Как проводить планёрки так, чтобы сотрудники были вовлечены, а задачи реально выполнялись.
- ❷ Как формат "Ретроспектива" влияет на результаты, климат в команде и поиск возможностей на реальных примерах.
- ❸ Инструмент: сценарии планёрок для команд от 3 до 15 человек: с чёткими этапами, ролями, таймингом и правилами фиксации решений.



**СПИКЕР: АННА РЕНО**, бизнес-тренер по навыкам продаж и переговоров. Лидер Клуба бизнес-тренеров Ростова-на-Дону.

**14:30 – 15:10**

**Тема: ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В ПРОДАЖАХ**

- ❶ Обзор ИИ агентов, которые работают в продажах.
- ❷ Инструмент: чек-лист внедрения ИИ в бизнес-процессы.



**СПИКЕР: ВЛАДИМИР МУХИН**, Бизнес-тренер, бизнес-консультант, эксперт по внедрению ИИ в бизнес.

Организатор конференции: профессиональное сообщество  
«Клуб бизнес-тренеров Ростова-на-Дону»  
ваш T&D-отдел на аутсорсе

<https://trainerclubrnd.ru>



**15:15 – 15:55**

Тема: **СДАТЬСЯ,  
ЧТОБЫ ПОБЕДИТЬ!**

- 1 Решение конфликтов в продажах методом психологического айкидо.
- 2 Готовый инструмент: Пошаговый алгоритм решения конфликта.



**СПИКЕР: ВИКТОРИЯ ЧЕРДАКОВА**, тренер по карьере и психологии управления международного уровня, автор книг.

**16:00 – 16:40**

Тема: **НАСКОЛЬКО ВАШИ КЛИЕНТЫ  
ДЕЙСТВИТЕЛЬНО «ТЕПЛЫЕ»?**

- 1 Как с помощью вопросов убрать неловкие паузы, подчеркнуть экспертность и создать доверие в продажах вашим сотрудникам.
- 2 Инструмент: Список рабочих вопросов, которыми вы точно пополните свою коллекцию.



**СПИКЕР: ДМИТРИЙ НЕСТЕРЕНКО**, Бизнес-тренер, психолог в продажах.



Участие в конференции **БЕСПЛАТНОЕ**  
Обязательна регистрация по [ссылке](#) / QR коду

Организатор конференции: профессиональное сообщество  
«Клуб бизнес-тренеров Ростова-на-Дону»  
ваш T&D-отдел на аутсорсе

<https://trainerclubrnd.ru>

