

9.30- 10.00 Сбор участников. Регистрация. Открытие Фестиваля. Утренний кофе.

Брестский  
облисполком



Представитель облисполкома.

**Светлана Петухова**

Председатель правления ООО «Гильдия Маркетологов».

Вступительное слово

**Дмитрий Шамко**

Независимый бизнес-консультант и бизнес-тренер. Основная специализация – ведение переговоров с крупными и сложными клиентами, способы «входа» к первым лицам компаний и установления личных отношений с руководителями разного уровня. Специалист по организации продаж, выстраиванию технологической цепочки «привлечение-продажа-удержание клиента», активизации работы и повышения результативности отдела продаж, по вопросам адаптации новых сотрудников отдела продаж и по системе внутрикорпоративного обучения.

**Тема:** Почему тренинги не дают ожидаемого эффекта.  
Переход от "искусства продаж" к технологии.  
Пять шагов к эффективной работе отдела продаж.

**Андрей Веремейчик**

Руководитель аналитического отдела Центра управленческих решений Sartmont. Практикующий консультант в области маркетинговых исследований. Опыт работы: более 30 проектов в области проведения качественных и количественных маркетинговых исследований: изучение потребительских предпочтений, вывод новых продуктов / торговых марок, сегментация потребителей, тестирование бренда и рекламной концепции, прогнозирование продаж, разработка маркетинговых стратегий и т.д.

**Тема:** "Оценка потенциала экспортных рынков: как правильно выбрать свой путь"

**Дмитрий Скуратович**

Директор консалтинговой компании "Staff.by", эксперт по построению отделов продаж, бизнес-тренер. Pre-qualified консультант программы деловых консультационных услуг Европейского банка реконструкции и развития. Член "Гильдии маркетологов Беларуси".

**Тема:** «Построение эффективного отдела продаж»

12.45- 13.30 Обед

**Денис Мороз**

В разные годы работал генеральным директором компании «Мидвест», директором Минского завода виноградных вин. Эксперт в области IT, продаж, маркетинга. С 2012 г. — директор ГК «Армтек».

**Тема:** Как не терять информацию и знания в организации.

**Елена Вербицкая**

Член "Гильдии маркетологов Беларуси". Эксперт в области построения продаж, деловых коммуникаций. Построение отделов продаж с нуля. Разработка систем материального стимулирования для отделов продаж. Подбор персонала в отдел продаж. Проведение оценки качества обслуживания клиентов через инструмент «Шайный покупатель». Постановка систем обучения и оценки персонала

**Тема:** Продажи: как сократить потери и увеличить результат?

**Виталина Мазурук**

Заместитель директора, бизнес-тренер компании «Нью-Тон», психолог-консультант. Сфера профессиональных интересов: продажи, маркетинг сувениров, конфликты в организации, личная эффективность.

**Тема:** Особенности национальной рыбалки. Как удержать рыбку на крючке.  
Проверенные рецепты для активизации продаж.

15.30- 15.45 Кофе-пауза

**Катерина Карпова**

Руководитель направления веб-аналитики группы компаний Webcom Media, лидера поискового маркетинга на белорусском рынке.

**Тема:** "Продвижение бизнеса: как не потратить лишней рубль."  
Каналы продвижения в интернете - получаем новые заказы.  
Оцениваем работу каждого рекламного канала: выгодно или нет?  
Проводим аналитику: как получать больше?

**Валерий Литвинов**

Владелец IT-компании WebHat и основатель Фонда Моя Фирма ([www.mojafirma.org](http://www.mojafirma.org)). Эксперт и консультант для фирм входящих на европейский рынок. Большой опыт работы в реализации проектов для гос. структур, международных компаний и больших проектов на общепольском уровне, в том числе для Министерства Образования, оператора Plus GSM, Mikrofoniki, PАРP и других. Любителю технологических новинок и инновационных идей.

**Тема:** Как использовать потенциал Европейского Союза для развития своего бизнеса?

17.00 подведение итогов. Фуршет.  
\*В программе возможны изменения.