

16 октября, B2B-продажи, отель «Милан»

BUSINESS UPGRADE GERMES

B2B-РЕАЛЬНОСТЬ 2025/2026:ГДЕ БРАТЬ КЛИЕНТОВ?



Шедеврум

🎯ДЛЯ КОГО:

Владельцы B2B-компаний

Предприниматели, которые ищут новые каналы привлечения клиентов

Оборот вашего бизнеса от 30 миллионов рублей в год

ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЯ

10:00 WELCOME (регистрация гостей, нетворкинг)

11:00 Открытие мероприятия (15 минут)

- Знакомство модератора с аудиторией

- Краткое представление спикеров
- Правила мероприятия

МОТИВАЦИОННЫЙ СТАРТ

11:15-11:45 B2B-ПРОДАЖИ 2025: ГДЕ БРАТЬ КЛИЕНТОВ?

Поиск клиентов в 2025 году

Поиск клиентов — это одновременно и искусство, и наука.

Искусство — потому что в 2025 году он требует нестандартного подхода и креативности.

Наука — потому что результаты можно просчитывать и измерять.

Вы освоите пошаговую систему поиска клиентов и узнаете, как превращать людей, которые еще вчера ничего не знали о вас и вашей компании, сначала в потенциальных, а затем и в реальных клиентов.

Искусство поиска клиентов в новой реальности

- Почему классические методы поиска клиентов больше не работают
- Как креативный подход помогает находить уникальных клиентов
- Инструменты нестандартного мышления в B2B-продажах
- Реальные кейсы успешного и нетривиального поиска клиентов

Практический пошаговый план

- От незнакомца к клиенту: 5 шагов к успешной конверсии
- Работа с холодной базой: современные методики
- Преобразование потенциальных клиентов в реальных
- Создание воронки продаж, работающей на результат



ЕВГЕНИЙ КОЛОТИЛОВ

1. Бизнес-тренер №1 по b2b-продажам (по версии «Congress Awards Russia» и рейтинга тренеров по продажам «Золотая дюжина»).
2. Эксперт федеральной программы «Ты предприниматель».

О спикере <https://kolotiloff.ru/content/biznes-trener-evgenii-kolotilov>

11:45-12:15 ПРИВЛЕЧЕНИЕ B2B-КЛИЕНТОВ СИЛАМИ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

- Как договориться с менеджерами
- Как зайти в любую компанию
- Как за час познакомиться вживую с 30 потенциальными клиентами
- Как делать холодные звонки с конверсией на следующий шаг от 50% и выше
- Как в B2B находить ажиотажный спрос



КОНСТАНТИН ДУБРОВИН

1. Основатель TOPsharing.center.
2. Лауреат премии «Лучший бизнес-тренер России» в номинации «Развитие персонала», 2013 год.
3. Автор 400 экспертных статей на темы: подбор, оценка и развитие персонала, корпоративная культура, менеджмент, продажи.
4. Автор методики психодиагностики и книги «8 граней личности».

О спикере <https://dubrovin.ru/media-kit>

12:15-12:45 ТРЕНДЫ В МАРКЕТИНГЕ. КАК НЕ СЛИВАТЬ ДЕНЬГИ?

- В России нет маркетинга. Есть культ карго.
- Новый вид поиска не Яндекс, а нейросети. К 2030 году весь поиск будет осуществляться через голосовые команды. Как стать первым по запросу в ИИ.
- Создание экосистем. Философия широкого роста. Беспроводной доступ к другим подуслугам.
- Хорошая одежда бизнеса. Маркетинг через социальные проекты. Укрепление репутации и связей в коллективе.
- Коллаборации. Обмен клиентами. Основные правила.
- Мультибренд. Окутать рынок клонами в разных ценовых сегментах. Правила мультибренда.
- Длительный прогрев клиента. Работа с мессенджерами. Видеохостингами. 10 других трендовых материалов.



ВЛАДИМИР КРИВОВ

1. Автор книги «Красная кнопка».

2. Лауреат премии «Маркетолог года», бизнес-блогер.
3. Эксперт по маркетингу и стратегиям роста, выступал на «Первом канале», «Россия-24», РБК.

Канал спикера <https://rutube.ru/channel/26573396/videos/>

12:45 -13:30 - НЕТВОРКИНГ

13:30 -14:00 УТП 2.0: КАК ГОВОРИТЬ С B2B-КЛИЕНТАМИ НА ЯЗЫКЕ ВЫГОДЫ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

- Новая реальность B2B-продаж
- Трансформация рынка в условиях кризиса
- Изменение поведения корпоративных клиентов
- Новые приоритеты в принятии решений о покупке
- Кризис и его влияние на УТП
- Эволюция уникального торгового предложения

 ВИТАЛИЙ ПОНАМАРЧУК

1. Директор направления продаж «Лемана Про»

14:00-14:30 НАСТОЯЩИЙ B2B. УСКОРЕНИЕ ЦИКЛА СДЕЛКИ В B2B СЕГМЕНТЕ

- Как выстроить правильную воронку продаж
- Определение ключевых точек и целевого действия на каждом этапе воронки
- Как проверить «буксует» ли сделка

 ТАТЬЯНА ЧУМАКОВА

- ✓ Эксперт и тренер по продажам B2B (Китай, Филиппины, Россия)
- ✓ Специализация: производства, IT, B2B-услуги, оптовая торговля
- ✓ 10+ лет в продажах – от менеджера до зам. руководителя отдела продаж
- ✓ Автор метода экологических продаж: «Все любят покупать, но не любят, когда им продают»
- ✓ Эксперт по найму РОПов и построению стратегий позиционирования

14:30 - 14:40 - РАССАДКА ЗА СТОЛЫ ВОРКШОПОВ

14:40 - 16:00 ВОРК ШОПЫ С ЭКСПЕРТАМИ

➤ Воркшоп 1

Где брать клиентов 2025?

ЕВГЕНИЙ КОЛОТИЛОВ

1. Бизнес-тренер №1 по b2b продажам (по версии «Congress Awards Russia» и рейтинга тренеров по продажам «Золотая дюжина»).
2. Эксперт федеральной программы «Ты предприниматель».



Что вы получите:

Готовый алгоритм поиска клиентов

Инструменты измерения эффективности

Практические инструменты привлечения клиентов look

Стратегию масштабирования клиентской базы

➤ Воркшоп 2

Точки опоры команды: стратегии выживания и роста в трудные времена



ВИТАЛИЙ ПОНАМАРЧУК, Директор направления продаж «Лемана Про»

➤ Воркшоп 3

Как договориться с менеджерами?

- Как за час познакомиться вживую с 30 потенциальными клиентами
- Как делать холодные звонки с конверсией на следующий шаг от 50% и выше



КОНСТАНТИН ДУБРОВИН

1. Основатель TOPsharing.center

2. Лауреат премии «Лучший бизнес-тренер России» в номинации «Развитие персонала», 2013 год.

➤ Воркшоп 4

Что мы продаём на самом деле?

КРИВОВ ВЛАДИМИР

1. Автор книги «Красная кнопка», лауреат премии «Маркетолог года» бизнес-блогер.
2. Эксперт по маркетингу и стратегиям роста.

Разберем как:

- Увеличить средний чек
- Продавать дороже, не меняя себестоимость
- Попадать прямо в триггеры клиентов
- Что будет популярно через год, а сейчас стоит копейки.
- Новые незакрытые ниши в разных областях бизнеса.

➤ Воркшоп 5

Как выстроить правильную воронку продаж

ТАТЬЯНА ЧУМАКОВА

➤ Воркшоп 6

Стратегии удержания высокого уровня эффективности отделов продаж

- Ключевые факторы эффективности отдела продаж;
- На что обращать внимание при найме сотрудников?
- Матрица "Лояльность-Компетентность" и выстраивание стратегии работы;
- Удержание перспективных сотрудников.

 **ОЛЕГ РАКОВ** - бизнес-тренер, мотивационный спикер, фасилитатор.

Ex Head of T&D Додо Пицца, Wildberries, s8 capital

➤ Воркшоп 7

Как находить причины невыполнения плана в отделе продаж и их быстро исправлять

Как выстроить отчетность в ОП

- Как правильно проводить координации с РОПом и менеджерами
- Как правильно находить причины быстро
- Как использовать протокол чтобы исправлять причины
- Самые частые причины не выполнения плана и инструменты для их решения

 **АЛЕКСАНДР АЛЕШИН** - Обеспечил рост выручки в ит-компании с 30 млн р до 600 млн р. основатель и seo digital агентства www.romikey.ru. За 1 год вышел в плюс, оборот 80 млн р. 10+ лет управленческого опыта, построил 5 рентабельных отделов продаж с нуля в разных сегментах бизнеса. В 20 компаниях был трекером и повысил выручку в среднем на 30%

➤ Воркшоп 8

Как построить эффективную систему B2B продаж

Что будет за круглым столом: за

- Определим ключевые проблемные места в продажах (трафик, найм сотрудников, плохие продажи и тд.)
- Построим персональные планы действий для каждого из участников
- Разберём самые частые ошибки при выводе менеджеров по продажам
- Разберём задачи-ловушки, что у всех на слуху, но никак не изменит ваш бизнес

 **ЯРОСЛАВ ЕФРЕМОВ** - основатель компании EchoMind — сервиса речевой аналитики на базе искусственного интеллекта в области продаж и маркетинга

16:00 -16 :30 - НЕТВОРКИНГ

16 :30 - 16:50 ELEVATOR PITCH (открытый микрофон, поставщики рассказывают о себе)

16:50 - 17:00 ELEVATOR PITCH (Заказчики рассказывают о себе)

17:00 - 18:00 КРУГЛЫЕ СТОЛЫ С ЗАКАЗЧИКАМИ

- Вымпелком (Бренд Билайн)
- Спортмастер
- Райффайзенбанк
- КБ Ренессанс кредит

18:00 - нетворкинг, игристое, общение