

**Российско-Британская Торговая Палата и Московская международная
высшая школа бизнеса МИРБИС (Институт)
рады пригласить Вас на семинар**

Техники продаж: секреты профессионалов

(из серии «Инвестиции в себя»)

Среда, 23 июня 2010 г.

16:00 - 19:00

МИРБИС

ул. Марксистская, дом 34, корп.7, аудитория 210

Программа:

- 16:00 – 16:30 **Регистрация**
- 16:30 – 16:45 **Приветственные речи**
Ольга Карапыш, Заместитель директора, РБТП
Модератор: Людмила Колоколова, Бизнес-тренер, Sun Team
- 16:45 – 19:00 Людмила Колоколова, Бизнес-тренер, Sun Team
Внутренняя эффективная коммуникация - залог успешных продаж
Леся Мельниченко, Директор по маркетингу, МИРБИС, к.э.н., доцент
Мерчендайзинг: любовь & лукавство
Анна Воронина, Проректор по корпоративному обучению, МИРБИС
Особенности продаж корпоративным клиентам в сфере услуг. Роль брэнда в продажах
Джейн Эверетт, Client Relations по России и Украине, Canning
Развивающие техники для эффективной деятельности sales
Лидия Мокрова, Руководитель центра бизнес образования
Особенности управления деловой репутацией в кризис
Роман Медюков, Начальник отдела продаж услуг крупным корпоративным клиентам,
Beeline Business (Вымпелком)
Основные принципы работы с корпоративными клиентами в «Билайн»
Александр Копылов, Начальник управления страховых продуктов, Барклайс Банк
Тема уточняется
Ольга Ваксина, Руководитель направления Premier по работе с привилегированными
клиентами, Барклайс Банк
Тема уточняется

Регистрация: ekaterina.petrova@rbcc.com (тел. +7 495 961 21 60) не позднее 22 июня.

2 представителя от компании – члена РБТП – бесплатно

Гости – 3000 руб. + НДС

Рабочий язык семинара - русский