X ежегодная конференция B2B basis

«Продажи и маркетинг 2019» пройдет 29-31 марта с трансляцией в регионы

29-31 марта компания B2B basis проводит X юбилейную всероссийскую конференцию «Продажи и маркетинг — 2019» для владельцев и руководителей по продажам и маркетингу B2B компаний.

Традиционно принять участие в конференции можно не только в Москве, но и через интернет в офисе или дома. Ожидается около 200 участников на живом мероприятии и около 1000 online из 30 городов России и СНГ.

Одновременно с московской конференцией региональные партнеры проведут живые конференции в 10-20 других городах с включением наиболее интересных докладов в режиме online трансляции из Москвы.

К участию приглашены владельцы и руководители предприятий, отвечающие за развитие бизнеса компании, стратегию маркетинга, организацию отделов продаж, сервиса и маркетинга.

Конференция ориентирована на малый и средний бизнес в сфере B2B и решает злободневные проблемы именно этой категории бизнесменов. Представители предприятий, работающих в сфере розницы или FMCG, также получат множество практических инструментов и идей для применения.

Концепция конференции: передать участникам простые и эффективные методики и инструменты для повышения эффективности бизнеса, обменяться опытом с практикующими специалистами.

Х конференция «Продажи и маркетинг 2019» отличается своим новым форматом:

* Трансляция обоих потоков и доступ ко всем видеозаписям
* Интеллектуальный поединок Игоря Манн против Ильи Балахнина «Точки контакта vs Customer Journey Map
* Кейсы и доклады от действующих руководителей отделов продаж

31 марта особенный день. Запланированы разборы кейсов, групповые и индивидуальные консультации для VIP участников.

На X конференции будут рассмотрены важные темы для повышения эффективности работы компаний, своими новейшими наработками с вами поделятся лучшие спикеры:

* Ия Имшинецкая: Как хантить идеи, если своих нет и маркетолога тоже»
* Майкл Бэнг: Стратегия экстраординарного обслуживания клиентов
* Евгений Колотилов: Как вырастить идеального менеджера по продажам
* Дмитрий Ткаченко: Отстройка от конкурентов: как отвечать на вопрос "Чем вы лучше компании "Икс"?"
* Андрей Веселов: 10 ошибок формирования отдела продаж
* Сергей Азимов Продажи и переговоры: новое и/или хорошо забытое старое
* и многие другие

Андрей Веселов, организатор конференции: *«Сейчас, в период жесткой конкуренции, лидерами рынка становятся компании с хорошо отлаженными бизнес-процессами и качественной системой продаж, именно поэтому сегодня важно уделить время повышению КПД работы отдела продаж и бизнеса в целом. Девятый год подряд я включаю доклады с исключительно практическими методики для повышения эффективности продаж и маркетинга, которые можно внедрить в своем бизнесе быстро, практически бесплатно или с минимальным бюджетом. Именно поэтому наши конференции с удовольствием посещают не только владельцы, директора и линейные руководители B2B-компаний, но и профессиональные бизнес-тренеры и консультанты».*

Ознакомиться с подробной программой мероприятия, полным списком спикеров и отзывами участников можно на официальном сайте конференции:

<http://www.marketingconf.ru/?utm_medium=cps&utm_source=mc2019&utm_campaign=IQ>

Традиционно, конференция будет не только широко анонсирована в прессе и СМИ, а также записана на видео. С 2013 года региональные партнеры B2B basis организовывают online-трансляцию конференцию более чем в 10 городах России и СНГ и собирают залы от 30 до 120 человек в каждом городе.

К сотрудничеству приглашаются представители СМИ и партнеры организаторы конференций в регионах России и странах бывшего СНГ.

Для справки: B2B basis – консалтинговая компания. Основная специализация - online и традиционное бизнес обучение, построение эффективных отделов продаж, включая подбор менеджеров и руководителей продаж, а также проведение рабочих и стратегических сессий по формализации бизнес-процессов и повышению эффективности работы отдела продаж.

**Контакты для аккредитации на конференцию:**

Лилия Гаряева, менеджер по работе с партнерами

8 (495) 215 16 15 доб. 620

e-mail: pr@B2Bbasis.ru