**Новые технологии В2В-продаж и инструменты управления продавцами.**

Журнал «Управление сбытом» проведет 11-13 сентября в Москве свою ежегодную большую практическую конференцию «ПРОДАЖИ-2019».

Кому быть:

* руководителям и владельцам компаний,
* коммерческим директорам,
* директорам по продажам,
* начальникам отделов продаж.

Что будет:

* полное погружение в тему увеличения продаж в В2В-сегменте, инсайты, новые идеи, новый взгляд на работу и свои задачи,
* доклады и мастер-классы от ведущих российских экспертов по всем аспектам работы службы продаж в современной компании в условиях рынка 2019 года,
* только практика, конкретные кейсы и методики, рекомендации и пошаговые инструкции,
* нетворкинг-сессия, на которой все участники конференции познакомятся друг с другом по специальной технологии и приобретут новые контакту, новых знакомых, новых партнеров и клиентов.

Темы докладов:

* ключевые тренды в продажах в 2019 году,
* три вещи, которые изменят В2В-продажи до неузнаваемости – цифровая революция в продажах,
* как продавать практически без возражений,
* лидерство в эпоху изменений или как управлять отделом продаж в современных реалиях,
* лояльность клиентов: 12 точек контроля,
* эволюция продаж – влияние как технология,
* формироваие ценности как ключевой инструмент продаж: инструкция и кейсы,
* продажи на входящих звонках – как не терять клиента, который уже пришел,
* технология эффективной переписки для отдела продаж,
* мотивация персонала в отделе продаж – что делать с поколением Y
* переговорные техники, которые работают сегодня,
* оптимизация бизнес-процессов в отделе продаж и т.д.

Если вы хотите в ближайшее время сделать рывок в ваших продажах – приходите на конференцию и получите все необходимые для этого инструменты. Давайте вместе подготовим ваш прорыв.

Зайдите на сайт: <https://clck.ru/GkbpL> и зарегистрируйтесь для участия в конференции. При раннем бронировании – очень приятные скидки!