



ЛОГИКА НА СЪВРЕМЕННИТЕ ПРОДАЖБИ – ИНОВАЦИОНЕН И ИНТЕРАКТИВЕН МАРКЕТИНГ

Практически семинар

*07 април 2016г., четвъртък
БТПП, София, ул. Искър 9, ет.1, зала А*

Българската търговско - промишлена палата в сътрудничество със сдружение „Национална бизнес мрежа“ и доказаният експерт по маркетинг и бизнес коуч Радослав Благоев, имат удоволствието да Ви поканят за участие в практически семинар на тема „**ЛОГИКА НА СЪВРЕМЕННИТЕ ПРОДАЖБИ - ИНОВАЦИОНЕН И ИНТЕРАКТИВЕН МАРКЕТИНГ**“, който ще се проведе на 07.04.2016г. (четвъртък), от 9.00 ч. в сградата на БТПП – ул. „Искър“ №9

С КАКВО СЕМИНАРЪТ ЩЕ БЪДЕ ПОЛЕЗЕН ЗА ВАС?

Ще научите тънкостите в продажбите, съобразени с психологията на днешния потребител. Ще разберете смисъла на интегрираната маркетинг комуникация и начините за изграждане и управление на бранд. След семинара ще можете да постигате в пъти по-добри резултати в рекламата и продажбите без да се налага увеличение на рекламните бюджети. Дори напротив, вероятно ще реализирате значителни икономии. Придобитите знания ще Ви дадат възможност за отлична комуникация, която лежи в основата на бизнес успеха.

КЪМ КОГО Е НАСОЧЕН СЕМИНАРЪТ

Семинарът е насочен към управители на МСП, мениджъри бизнес развитие, мениджъри „продажби“, бранд и PR мениджъри, предприемачи и търговски представители

КАК МОГА ДА ВЗЕМА УЧАСТИЕ?

За регистрация в събитието, моля използвайте електронната форма през панел Регистрация на сайта на БТПП: http://www.bcci.bg/payment_bcci/index.php?act=semview&id=456

*Краен срок за регистрация: 05.04.2016 г. или до изчерпване на местата!
Местата са ограничени!*

Такса участие:

Стандартна цена (регистрация за участие след 25.03.2016):

120 лв (с ДДС)

Цена при регистрация за участие преди 25.03.2016 и за преки членове на БТПП и НБМ:

90 лв. (с ДДС)

Цената включва: кафе пауза, обяд, сертификат за участие и лекционни материали



ПРОГРАМА

08:45 – 09:00 **Регистрация**

09:00 – 09:10 **ОТКРИВАНЕ**

09:10 – 10:10 **ЕВОЛЮЦИЯ НА ПРОДАЖБИТЕ И КАК ДА Я СЛЕДВАМЕ**

Радослав Благоев

- *Еволюция на продажбите;*
- *Самоограничения по интуиция;*
- *Логиката в продажбите;*
- *Работата на търговеца започва, когато клиентът каже НЕ;*
- *Бранд и добавена стойност;*
- *Размяна на стойности;*

10:10 – 10:30 **Кафе пауза**

10:30 – 11:30 **КАК ДА ИЗГРАДИМ И ДА ПОЗИЦИОНИРАМЕ СВОЙ БРАНД**

Д-р Станимир Андонов

- *Какво е бранд и защо да създадем свой бранд*
- *Алгоритъм за изграждане на бранд – практически стъпки*
- *Как да позиционираме своя бранд*
- *Как да репозиционираме своя бранд*
- *Стратегическо управление на брандинга*

11:30 - 12:30 **КОНКУРЕНТНИ ПРЕДИМСТВА РАЗЛИЧНИ ОТ НАЙ-НИСКА ЦЕНА ИЛИ
НАЙ- ГОЛЯМА ОТСТЪПКА**

Радослав Благоев

- *Емоциите и продажбите – как да накараме емоциите на клиента да работят в наша полза?*
- *Изграждане на емоционална лоялност, а не на ловци на оферти!*
- *Потенциални, настоящи, лоялни клиенти и адвокати на бранда;*
- *Типове хора и как да им оказваме влияние;*
- *Златни правила в продажбите.*

12:30 – 13:30 **Обяд**

13:30 – 15:00

МАРКЕТИНГ НА 21 ВЕК

Радослав Благов

- Отстъпките – сигурен път към провала; Как реагираме когато конкуренцията намалява цените?
- Какво искаме - ръст в продажбите или ръст в печалбите? - демонстрация;
- Стратегически подход в даването на отстъпки;
- Стратегически партньорства;
- Front end продукти и защо са ни необходими
- Cross sell и как да увеличим продажбите ;
- Мърчъндайзинг;
- Потребителско преживяване и психология.
- Ефективна работа с референции и препоръки
- Как да изместим фокуса на разговора в наша полза
- Моделът AIDA в нашите рекламни послания
- CRM система за работа с клиентски досиета на потенциални и реални клиенти

15:00 – 15:20

Кафе пауза

15:20 – 16:45

ФУНИЯ ЗА ПРОДАЖБИ И ПРОГРАМА ЗА ЛОЯЛНОСТ

Радослав Благов

- Как да изградим фуния на продажбите
- Как да изградим работеща програма за лоялност и защо ни е нужна
- Как да водим интегрирана маркетинг комуникация

16:45 – 17:00

ДИСКУСИЯ И ЗАКРИВАНЕ

ЛЕКТОРИ



Радослав Благоев - притежава богата експертиза в сферата на продажбите и маркетинга с повече от 15 години опит. Той е сред топ специалистите по продажби в България. Във времето реализира успешни бизнес стратегии с впечатляващи резултати за редица фирми от различни сфери на бизнеса. Радослав се концентрира в развитието на модерни и работещи маркетинг стратегии и стратегии за продажби на базата на дълбокото познаване на спецификите на различните профили клиенти. Бизнес философията му се основава на изучаването на психологията на потребителите и на таргетирания подход за интегрирана маркетингова комуникация и продажби. Експерт в областта на дигиталния маркетинг, с изключително концептуално мислене, което му помага да реализира максимално оптимизирани и резултатни стратегии в дигитална среда. Наред с индивидуалния бизнес коучинг и менторство, корпоративните тренинги и фирмени консултации, Благоев редовно е водещ лектор на различни семинари и конференции, по теми, засягащи бизнес развитието, маркетинга и продажбите. През 2013 г. издава и първата си книга „Levels Up – да превърнем идеите в бизнес, а мечтите в реалност“, която действа вдъхновяващо и мотивиращо. Радослав в момента работи по втората си книга и управлява успешно своята агенцията за бизнес развитие, Blagoev Agency - <http://blagoev.agency>



Д-р Станимир Андонов - маркетинг и брандинг консултант с голям опит. Доктор по маркетинг и преподавател във Висше Училище по Застраховане и Финанси – София. Основен лектор и трейнър на множество форуми през последните години. Станимир е бил собственик и мениджър на MarketingPro Engineering – компания, специализирана в създаването на софтуер и съдържание за мобилни устройства. Той е член на American Marketing Association. Автор на електронната книга „Levels of Product Differentiation in the Global Market“ – продавана от amazon.com и на книгата „Маркетингово позициониране – теория, практика и изследвания“. В момента Станимир Андонов е и мениджър на Sofia Marketing School – център за професионално практическо обучение по маркетинг и брандинг към Висше Училище по Застраховане и Финанси (<http://marketingbg.net/>). Той е регистриран като Premium Educator в Harvard Business for Educators. Повече за него вижте на неговия сайт: <http://stanimir.bg/>

ОРГАНИЗАТОРИ

Българска търговско-промишлена палата

Българската търговско-промишлена палата (създадена през 1895 г.) е независимо, неправителствено сдружение за подпомагане, насърчаване, представителство и защита на стопанските интереси на своите членове, допринасящо за развитието на международното икономическо сътрудничество и оказване на съдействие за европейската и международна интеграция на България. БТПП е най-старата организация, представляваща интересите на бизнеса в България, в която членуват повече от 55 000 фирми. www.bcci.bg

Сдружение „Национална бизнес мрежа“

Сдружение „Национална бизнес мрежа“ е учредено на 19.03.2004г. като юридическо лице с нестопанска цел в частна полза. **НБМ** е създадена с цел да подпомага малкия и среден бизнес, да осигурява информационно своите фирми и да подкрепя сътрудничеството между тях. В **НБМ** участват фирми от цялата страна, работещи във всички браншове. Една от основните ни дейности е осигуряването на преференциални стоки и услуги за нашите членове. www.nbn-bg.com