**ПРОГРАММА КАМЧАТСКОГО ФОРУМА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕ «БИЗНЕС. НОВЫЙ УРОВЕНЬ»:**

- 09:00 – 10:00 – Регистрация;

- 10:00 – 10:10 – Открытие форума;

- 10:10 – 10:20 – Приветственное слово губернатора Камчатского края Владимира Илюхина;

- 10:20 – 11:20 – Выступление **«Барьеры коммуникации»** Яны Малинцевой, эксперта по коммуникации и работе мышления, бизнес-тренера.

* Откуда появляется непонимание в коммуникации: как мышление современного человека влияет на общение?
* По какому принципу ваш собеседник искажает информацию?
* 6 самых часто встречающихся барьеров коммуникации;
* Законы результативной коммуникации: как уменьшить влияние барьеров и управлять пониманием.

- 11:20 – 12:00 – **Бизнес-разбор №1**

**-** 12:00 – 12:50 – Приглашённый спикер

- 12:50 – 13:30 – ПЕРЕРЫВ

- 13:30 – 14:20 – Выступление **«Управление командой — системный подход»** Дмитрия Семина, президента и соучредителя компании Semin Group, лайф-коуч.

* Команда или иерархия? Когда и почему;
* Принципы функционирования систем и создание команды;
* Мировой тренд в управлении — создание команды из команд.

- 14:20 – 15:00 – **Бизнес-разбор №2**

**-** 15:00 – 16:00 – Выступление **«Продажи в новых реалиях. 8 полезных инструментов»** Вадима Дозорцева, основателя и совладелеца консалтинговой компании Berner&Stafford, основателя проекта Customer Journey Club

* Три стадии эволюции продаж. Что будет работать у тебя?
* Система продаж. Логика и задачи;
* Что идет не так. Почему проваливаются попытки изменений;
* 3 стадии sales management;
* почему для стартапов энтузиазм важнее системы;
* Признаки и инструменты предпринимательского подхода;
* Готов ли ты к внедрению системы.

**-** 16:00 – 16:30 – ПЕРЕРЫВ

- 16:30 – 17:40 – Выступление **«Digital-трансформация бизнеса: тренды и новейшие инструменты привлечения клиентов через интернет»** Алексея Иванова, партнёра по обучению Яндекс, генерального директора агентства ISEE Marketing.

* Как цифровые технологии изменили вашу целевую аудиторию и как вам нужно изменить свои бизнес-процессы;
* Каким должен быть сайт компании, чтобы он приносил максимальную пользу для бизнеса и не требовал больших финансовых вложений;
* Как выбрать рекламную стратегию и подходящие рекламные инструменты с учетом особенностей конкретного бизнеса;
* Как не потерять клиента на пути от взаимодействия с рекламой до покупки и закрытия сделки;
* Как исследовать и улучшать клиентский опыт, чтобы клиенты рекомендовали вас и приходили за повторными покупками.

**-** 17:40 – 17:50 – Подведение итогов