Автор: admin
14.12.2016 00:04 - Обновлено 14.12.2016 00:07

**Мастерская** Собственника Бизнеса для **СЕО, собственников Бизнеса и ТОП-менеджеров.**

Базовая Тема Мастерской Собственника:

«Как в Новом Году сохранить и приумножить то, что имеешь ценного в Системе Продаж Компании»

**Рубрика «Расширение горизонтов».**

**Дмитрий Чуприна. Эксперт по Организационному развитию.**

Тема: Система Продаж в Новой Экономике. Нахождение ресурсов развития.Консолидированный опыт и построения более чем 100 систем продаж и коммерческих отделов в Центральной Азии.

**Рубрика «Личный опыт».Олег Вислевский. Эксперт по продажам.**

Тема: Экспресс Диагностика системы продаж

**Рубрика «Окно в Европу».ДариусРедкявичус. Эксперт Международного уровня. Ученик ЭлияхуГолдратта основоположника Теории Ограничения Систем.**

Тема: Открываем для себя понимание потока Системы Продаж

**Рубрика «Внедрение изменений».Елена Машукова. HR эксперт.**

Тема: Прокачка системы продаж. Опыт практика.

**Зачем Мастерская?**

CEO *или собственник – это человек, который определяет потенциал развития всей компании, именно от него зависит каких успехов может достичь бизнес. Роль высшего управленца в компании ни на кого не похожа, поэтому и развитие его не может строиться на стандартных образовательных методиках, оно требует совершенно специфичных программ.*

**Одна из важных задач Мастерской** – быть площадкой для встреч с интересными людьми, для новых знакомств и бизнес-связей, для неформального общения с близкими по духу.Это прекрасная возможность оторваться от текучки и получить набор идей по важной теме и заряд энергии для их реализации.

**Дата 20 декабря 2016**

**Место проведения: отель Казжол, 9 этаж, зал Алатау**

**Организационный взнос: 7000 тенге**

Партнеры с лого :Казжол, Искер-Медиа, Elit, Seminar.kz

Контакты: info . chuprina @ gmail . com , + 7 727 357 20 39