

БИЗНЕС-ФОРУМ 2026

Продажи изменились. Ваш отдел — тоже?

ДНК современных продаж

24 сентября 2026 · Ярославль

Один день, чтобы собрать продажи в систему — без магии
и двадцати новых таблиц.



Узнаёте этот день?



«План продаж есть. Продаж пока нет.»

Если знакомы 2 из 4 — дело не в плохой неделе

Система продаж просит ремонта.

01

Заявки есть — продаж нет

Клиенты остывают между первым сообщением и ответом менеджера.

02

CRM заполнена. Почти.

Главная база всё ещё находится в голове у Петрова.

03

Менеджеры заняты весь день

Но половина дня уходит на ручные действия, которые уже умеют делать технологии.

04

Клиент знает больше продавца

Он уже сравнил семь вариантов.
Менеджер ещё ищет пароль от CRM.

Клиент изменился быстрее отдела продаж

КЛИЕНТ СЕГОДНЯ

читает отзывы
сравнивает цены
задаёт точные вопросы
пишет тогда, когда удобно ему

ОТДЕЛ ПРОДАЖ ВЧЕРА

ждёт звонка
читает скрипт
переносит данные вручную
надеется на память

Побеждает не тот, кто громче продаёт. А тот, кто быстрее помогает клиенту принять решение.

Один день, чтобы собрать продажи в систему

Не слушать про будущее. Увидеть инструменты в работе и уехать с планом на следующую неделю.

24 сентября • 10:00–17:30 • Ярославль



Продажи должны работать вместе, а не по очереди

01

AI и CRM

Убрать ручную рутину, не потерять отказ и увидеть, где застревают сделки.

02

Мессенджеры

Убеждать без давления, продавать в текущую базу и отвечать умному клиенту.

03

UGC-контент

Получать доверие не из рекламных обещаний, а из историй реальных клиентов.

Не три модных темы. Три части одной работающей системы.

AI должен разгружать людей, а не пугать их

На сцене — живая демонстрация бота, голосового помощника и процессов внутри CRM.

01

Где AI сильнее человека

Квалификация, повторные касания, контроль отказов и рутинные напоминания.

02

Где без человека никак

Сложный выбор, доверие, переговоры и ответственность за решение.

03

Что включить за неделю

Без программистов и без попытки автоматизировать весь мир к пятнице.



Когда клиент не берёт трубку — он всё равно читает

Продажи в переписке, работа с текущей базой и разговор с покупателем, который уже всё изучил.

01

Переписка без канцелярита

Коротко, по делу и с понятным следующим шагом.

02

Продажи без нового трафика

Вернуться к текущей базе и найти деньги там, где уже есть доверие.

03

Средний чек через обучение

Не давить скидкой, а помогать клиенту увидеть ценность решения.



Лучшая реклама — когда клиент говорит не по вашему сценарию

UGC: как попросить клиента так, чтобы он захотел рассказать свою историю.

01

Одна понятная просьба

Не «оставьте отзыв», а конкретный вопрос и пример ответа.

02

Один материал — десять форматов

Видео клиента превращается в кейс, карточку, креатив и ответ на возражение.

03

60% времени — практика

Участники соберут механику UGC для своего бизнеса прямо на форуме.



Весь день — по часам. Обед и кофе тоже на месте.

09:00–10:00**Регистрация**

Материалы, кофе и знакомства

10:00–12:00**Технологическая революция в продажах**

Станислав Одинцов

12:00–13:00**Обед**

Спокойно обсудить первый блок

13:00–15:00**Тренды и инструменты продаж 2026**

Виталий Говорухин

15:00–15:30**Кофе-брейк**

Переключиться и познакомиться

15:30–17:30**UGC-контент на практике**

Айгюль Саидова

Мы внедряем AI, а не превращаем участников в роботов.

Что должно измениться уже в первую неделю

ПН	Найти 3 ручных процесса	Не автоматизировать хаос — сначала назвать его.
ВТ	Разобрать отказы	Где клиент ушёл и почему ему не вернулись.
СР	Переписать 2 сообщения	Без «ваш звонок очень важен для нас».
ЧТ	Запросить 5 историй	Конкретный вопрос реальным клиентам.
ПТ	Замерить результат	Время ответа, возвраты, следующий шаг.

Не форум, где весь день фотографируют слайды

Практики показывают, что делают сами: боты, переписка, CRM-процессы и UGC-механики.

3 спикера-практика

40+ лет суммарного опыта

150+ предпринимателей и РОПов



Выберите, насколько близко хотите быть к сцене

СЕРЕБРО

7 900 ₽

Задние ряды
Материалы
Кофе-брейк
Электронный сертификат

ЗОЛОТО

11 900 ₽

Ближе к сцене
Материалы
Кофе и обед
Запись интенсива «Горячий
оффер»
Электронный сертификат

ПЛАТИНА

19 900 ₽

Первый ряд
Материалы
Кофе и обед со спикерами
Запись интенсива
Сертификат в рамке

ОРГАНИЗАЦИОННО

Один день. В центре Ярославля.

24 сентября 2026

Регистрация — с 9:00

Программа — 10:00–17:30

Ring Premier Hotel
зал «Чайковский»
ул. Свободы, 55

Можно прийти командой. Оплата доступна физлицам, ИП и ООО.



Не покупайте ещё один
билет на мероприятие

Купите один день,
после которого понятно,
что делать в понедельник.

ВЫБРАТЬ БИЛЕТ · DNKFORUM.RU

Telegram · МАХ: +7 909 212-42-44

24 сентября · Ярославль

