

Место проведения:

Екатеринбург, ул. Машиностроителей, д.19. (пл. Первой пятилетки)

Организаторы семинара:

Инженерный клуб, «Машиностроительное ИТ-сообщество», Компания «R-Pro Консалтинг», Институт ИТ в бизнесе, SAP СНГ, Компания Thomas Group

В настоящее время, когда экономика выходит из кризисного состояния, развитие бизнеса неразрывно связано со стремлением компаний максимизировать свои продажи, выйти на новые рынки, расширить клиентские взаимосвязи, укрепить и развить взаимоотношения с клиентами, преумножать продажи за счет долгосрочных отношений в результате удовлетворенности клиентов качеством поставленной продукции, оказываемых услуг и сервиса.

Как решить данные задачи, как максимально повысить результативность продаж в сфере реализации промышленной продукции? Каковы специфические инструменты продаж накуоемкой и высоко технологичной продкции? Этому посвящен настоящий семинар.

Для того чтобы сделать семинар действительно полезным, организаторы решили сосредоточиться на самых современных и эффективных средствах организации и автоматизации продаж. О концепциях и подходах в организации и оптимизации продаж расскажут эксперты консалтинговых компаний R-Про Консалтинг и Thomas Group. О новейших информационных технологиях, которые могут быть использованы для повышения эффективности продаж представят доклады лидеры ИТ рынка. Представитель Института ИТ в бизнесе расскажет о тренинговых программах Института для сотрудников служб продаж и маркетинга.

Целевая аудитория:

Генеральные, коммерческие и финансовые директора, директора и руководители отделов продаж и маркетинга, директора и руководители отделов информационных технологий.

Программа выступлений:

9.30 – 10.00 *Регистрация участников. Приветственный кофе-брейк*

10.00 – 10.15 **Вступительные слова организаторов** (*Р-Про Консалтинг, Кораблев Алексей Владимирович, Генеральный директор*)

10.15 – 10.45 CRM-подход в организации продаж (*Р-Про Консалтинг, Климовцева Екатерина Алексеевна, Директор направления CRM*)

10.45 -11.05 Расчет клиентского потенциала как ступень развития CRM-проекта (*Р-Про Консалтинг, Климовцева Екатерина Алексеевна, Директор направления CRM*)

11.05 – 12.05 Место CRM-системы на промышленном предприятии (сценарии использования на примере SAP CRM) (*SAP СНГ*)

12.05 – 12.35 Концепция бережливого производства с использованием современных информационных технологий (*Докладчик: Энтони Д. Харви, Управляющий партнер Thomas Group (Великобритания)*).

12.35 - 13.00 *Заключительный кофе-брейк. Ответы на вопросы.*

В перерывах Тест драйв решения SAP CRM для управления взаимоотношениями с

клиентами

И тут нам остается одна альтернатива [дешевые проститутки киева](#) на bordelero.net.