



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ВЫСШАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА



РОССИЙСКИЙ СОЮЗ
ВЫСТАВОК И ЯРМАРОК

Программа повышения квалификации
«Управление продажами
событийного проекта»

Программа «Управление продажами событийного проекта»

Цель	Развитие навыков управления продажами в условиях цифровой трансформации конгрессно-выставочной индустрии
Целевая аудитория	Приглашаются на обучение проектные команды, включая руководителя подразделения компании по организации мероприятий, менеджеры конгрессных, выставочно-ярмарочных и специальных проектов, специалисты в области бюджетирования, продаж и продвижения событийных проектов
Объем программы	от 40 ак.часов: видеолекции, мастер-классы, практические занятия, самостоятельная работа, разработка и защита проекта, сопровождение менторами
Период обучения и режим занятий	16 мая-14 июня 2022. занятия 2-3 раза в неделю в вечернее время онлайн/гибридный формат (сопровождение курса в LMS)
Условия программы	Предлагается как самостоятельная программа повышения квалификации, в то же время является модулем программы профессиональной переподготовки «Событийный менеджмент и управление гибридными проектами в конгрессно-выставочной индустрии (индустрии встреч). Выдается удостоверение гособразца

Структура программы

Целевая аудитория: менеджеры проектов и руководители департаментов, специализирующиеся на управлении продажами событийных проектов.

МОДУЛЬ 2.1. Бюджетирование и управление доходностью событийного проекта

- Экономика событийного проекта. Пирамида ROI в событийном проекте. Формирование ценовых предложений. Метрики и методы оценки эффективности событийного проекта. Финансовый прогноз событийного проекта. Идентификация, оценка и прогнозирование рисков событийного проекта. Форс-мажоры. Страхование.

МОДУЛЬ 2.2. Управление продажами событийного проекта

- Разработка целей и плана продаж. Определение и работа с ЦА. Технологии продаж событийных проектов в современных условиях (B2B и B2C сектор). Продажи по телефону, в мессенджерах и др. Работа с CRM-системой. Ведение клиентской базы. Повторные продажи. Интеграции. Работа с возражениями. Эффективное построение работы отдела продаж.

МОДУЛЬ 2.3. Привлеченные источники государственного финансирования событийных проектов

- Государственные субсидии, гранты. Особенности участия в конкурсных процедурах государственных закупок.

МОДУЛЬ 2.4. Привлеченные источники – спонсорство

- Краудфандинг. Разработка партнерских программ.
- Взаимодействие со спонсорами: привлечение, формирование персональных предложений.
- Сквозная проектная работа (индивидуальная или в малых группах). Менторское сопровождение проектов.

Раздел 2. Преподаватели



Анна Дычева-Смирнова

генеральный директор Reed Exhibitions Russia,
управляющий директор Турции
и Ближнего Востока
Reed Exhibitions



Юрий Столбовский

генеральный директор RX Russia



Наталья Евневич

директор ООО
«КонкордБизнесСервис»,
исполнительный директор АНО
«Проектный офис MICE»



Денис Осадчий

руководитель дирекции
энергетических проектов ООО
«Экспофорум-Интернэшнл»

Стоимость обучения

35 000 рублей
стандартная цена

28 000 рублей
для членов РСВЯ

Организаторы



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ВЫСШАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА

www.hes.spb.ru



СПБГЭУ

факультет сервиса,
туризма и гостеприимства



РОССИЙСКИЙ СОЮЗ
ВЫСТАВОК И ЯРМАРОК

