

XIII Камский форум

Дата проведения 15 марта 2018 года (четверг)

Место проведения: Студенческой дворец культуры ПГНИУ (Букирева 10а)

Регистрация 9.00-10.00

Время	Зал №1	Зал №2
09.00 - 10.00	Регистрация	
10.00 - 12.00	Пленарное заседание	
12.15 - 13.45	Интерактивная игра для риэлторов и застройщиков «Правила»	Практический семинар «Бизнес-контакт»
13.45 - 14.15	Обед	
14.15 - 16.15	Кейс -сессия «Успех»	Практический семинар Бизнес-контакт»
16.15 - 16.30	Кофе-брейк	
16.30 - 18.00	Кейс-сессия «Результат»	
18.30 – 20.00	Грани успеха	

ЗАЛ №1

10.00 - 12.00 Пленарное заседание

Доклады о состоянии рынка недвижимости, перспективах развития отрасли.

- **Елена Максимча, Председатель Совета Ассоциации «РГР. Пермский край»**
Приветственное слово
- **Светлана Полушкина, генеральный директор компании Gold Realty Group**
Приветственное слово
- **Эльвира Епишина, директор аналитического центра «КД-Консалтинг»**
Рынок новостроек регионов России: объемы, цены , вызовы 2018 года.
- **Александр Нода, директор социологического агентства СВОИ**
Рейтинг добросовестных застройщиков Перми.
- **Елена Гилязова, вице-президент Пермской Торгово-промышленной палаты**
Ключевые административные барьеры при реализации инвестиционных проектов в части подключения к сетям инженерной инфраструктуры и выдачи разрешительной документации.



XIII

КАМСКИЙ ФОРУМ

профессионалов рынка недвижимости
строительства и инвестиций

15

 Марта
Пермь

- **Мария Доля, руководитель Кредитно-кассового офиса в г. Пермь АО КБ «ДельтаКредит»**

Развитие рынка ипотеки: перспективы, риски, задачи.

12.15 - 13.45 Интерактивная игра для застройщиков и риэлторов «Правила»

13.45 - 14.15 Обед

14.15 - 16.15 Кейс-сессия «Успех»

Успешные люди и проекты часто сами становятся источниками вдохновения.

Предлагаем заразиться успехом. Специалисты из разных областей поделятся кейсами, которые родились в процессе работы над задачей. Они расскажут, что сделали и какие решения привели к результату. Возможно, кто-то захочет поделиться своими ошибками.

Структура выступления: проблема – решения - результат. После доклада участники смогут обменяться мнениями, задать вопросы эксперту.

Некоторые решения участники кейс-сессии смогут просто заимствовать и воплотить в жизнь, другие придется адаптировать. И наверняка во время мероприятия у его участников появятся собственные вдохновляющие идеи.

Михаил Хорьков, руководитель аналитического отдела «Уральской палаты недвижимости» (Екатеринбург)

- Драйверы рынка недвижимости: что будет определять его движение через несколько лет.

Валентин Корытный, генеральный директор «Дан-Инвест» (Челябинск)

- Эффективная работа агентства недвижимости на примере статистик

Валерий Фотеев, руководитель отдела продаж в Перми портала N1 (Пермь)

- Из пункта А в пункт Б. Кратчайший путь от рекламы до сделки.

Алексей Терентьев, руководитель отдела продаж СИК «Девелопмент-Юг»

- Амбиции как залог успеха

16.15 - 16.30 Кофе-брейк

16.30 - 18.00 Кейс-сессия «Результат»

Успешные люди и проекты часто сами становятся источниками вдохновения.

Предлагаем заразиться успехом. Специалисты из разных областей поделятся кейсами, которые родились в процессе работы над задачей. Они расскажут, что сделали и какие решения привели к результату. Возможно, кто-то захочет поделиться своими ошибками.

Структура выступления: проблема – решения - результат. После доклада участники смогут обменяться мнениями, задать вопросы эксперту.

организаторы:



г. Пермь, ул. Рабочая, 7
(342) 201-79-90, 277-68-10.
kam-forum@yandex.ru
kamaforum.ru



XIII

КАМСКИЙ ФОРУМ

профессионалов рынка недвижимости
строительства и инвестиций

15

 Марта
Пермь

Некоторые решения участники кейс-сессии смогут просто заимствовать и воплотить в жизнь, другие придется адаптировать. И наверняка во время мероприятия у его участников появятся собственные вдохновляющие идеи.

Алексей Чистяков, директор агентства «Промедиа»

- Как компании с небольшим бюджетом самостоятельно собрать сквозную аналитику

Екатерина Волжанина, руководитель отдела продаж жилой недвижимости PAN City Group

- Стратегическая политика работы отдела продаж. Задачи. Принципы. Подходы.

Наиль Валеев, директор по развитию российской консалтинговой группы «Стратегии устойчивого развития» (Челябинск)

- Фабрика контента, или За что следует уволить отдел маркетинга

Анастасия Солдатова, заместитель директора Технопарк «Пермь»

- Концепция объекта недвижимости как стартап: взлетит или нет?

18.30 – 20.00 **Подведение итогов конкурса «Грани успеха».**

ЗАЛ №2

12.15 - 13.15 **Практический семинар «Бизнес-контакт»**

Цель: Повышение компетенций риэлторов и застройщиков в области продаж новостроек.

Эксперты: специалисты строительных компаний, бизнес-тренеры, маркетологи, директора по развитию, риэлторы.

Содержание выступлений: советы, мастер-классы, тренинги по продаже новостроек.

Продолжительность выступления 1 эксперта – 1 час.

Галина Черновалова, бизнес тренер (Пермь)

- Тайм менеджмент, как инструмент увеличения продаж

13.15 - 14.15 **Обед**

14.15 - 18.00 **Практический семинар «Бизнес-контакт»**

14.15 - 15.15 **Валерий Васькин, практикующий юрист**

- Банкротство как фактор риска при сделках с недвижимостью

15.15- 16.15 **Сергей Кузьмин, руководитель отдела продвижения интернет-агентства WebGid.pro**

Как сделать работающую связку - реклама + сайт

16.15 - 17.00 **Любовь Акимова, директор PR-агентства «Март»**

Социальные сети: где заканчивается личная жизнь и начинается дело

17.00 - 18.00 **Дарья Самсонова, стилист-имиджмейкер**

- Имидж успешного риэлтора

организаторы:



г. Пермь, ул. Рабочая, 7
(342) 201-79-90, 277-68-10.
kam-forum@yandex.ru
kamaforum.ru