



КЛУБ  
БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ

**20 МАРТА**

**10:00-14:00**

**ОТКРЫТАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**

**БИЗНЕС-ОБУЧЕНИЕ**

**ТРЕНДЫ 2026**

[trainerclubrnd.ru](http://trainerclubrnd.ru)

[зарегистрироваться](#)



РОСТОВ-НА-ДОНУ

# 10 МАСТЕР-КЛАССОВ

для решения задач обучения персонала

## ЗАДАЧИ КОНФЕРЕНЦИИ

Представить актуальные направления  
в развитии персонала

Рассказать о методах обучения,  
эффективных в современной среде

Познакомить с ростовскими бизнес-тренерами  
в режиме практики

## ДЛЯ КОГО

Собственники  
и руководители

HR - специалисты

Бизнес-тренеры

Менеджеры  
по обучению  
персонала

## Результат для участников:

- познакомятся с актуальными концепциями бизнес-обучения
- оценят прикладные технологии обучения и развития персонала
- увидят, как на практике тренеры решают актуальные задачи обучения

ОРГАНИЗАТОР:  
КЛУБ БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ  
РОСТОВА-НА-ДОНУ

**4 часа**  
продолжительность

# ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ

ул. Седова 6/3  
"Точка кипения"

09.30 - 10.00 Сбор гостей.

10.00 - 10.30 Тренды бизнес-обучения 2026 – открытие конференции.

Зал 1

## Тема «Бизнес игра: инструкция по применению»

1. Специфика бизнес игр и геймификации.
2. Топ-3 игровых метода для быстрого внедрения в обучение сотрудников.
3. Практика "Эффективная планерка на базе игрового подхода".

▶ *Вера Спиридонова,  
разработчик бизнес игр и игрового  
обучения, психолог, спикер*

10.30 - 11.00

Зал 2

## Тема: «Апгрейд переговорщика»

1. Как обучать тех, кто всё знает.
2. Почему формат переговорных поединков устарел, и каковы альтернативы.
3. Архитектура отношений с клиентом в учебном процессе.

▶ *Анна Рено,  
бизнес-тренер по навыкам управления,  
продаж и переговоров*

11.10 - 11.40

## Тема: «Зачем бизнесу нужна стратегическая сессия»

1. Когда стратегическая сессия действительно необходима.
2. Какие задачи нельзя решить обычными совещаниями и планированием.
3. Что происходит на стратегической сессии и почему это работает.
4. Мини-практика.

▶ *Ольга Левицкая,  
руководитель учебного центра,  
профессиональный коуч университета  
Erikson, UX/UI-дизайнер*

## Тема: «Как сделать так, чтобы клиенты возвращались?»

1. Клиент-ориентированность в продажах.
2. Приемы формирования лояльности клиентов.
3. Практика: «Дать клиенту чуть больше!».

▶ *Людмила Алексеева,  
бизнес-тренер, консультант по клиент-ориентированному сервису и продажам*

# ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ

ул. Седова 6/3  
"Точка кипения"

11.40 - 12.10 Кофе брейк

Зал 1

## Тема: «ИИ и его возможности в бизнес-обучении»

1. Кого, чему и как обучает ИИ?
2. Демонстрация и обсуждение работы диалогового тренажера на базе ИИ.
3. Практические советы по внедрению ИИ в процесс обучения сотрудников.

▶ *Владимир Мухин,  
AI-тренер, промпт-инженер,  
бизнес-консультант, бизнес-тренер*

12.10 - 12.40

Зал 2

## Тема: «Корпоративная культура результата: смыслы и механики»

1. Почему культура ест стратегию на завтрак.
2. Цели как ценности.
3. Принцип ОЗ или Кто отвечает в компании за результат?

▶ *Светлана Проскурина,  
управляющий партнёр компании Титул,  
бизнес-тренер, коуч, игротехник*

12.50 - 13.20

## Тема: «Как иммерсивные проекты развивают речь и мышление для задач будущего»

1. Почему классические формы обучения теряют эффективность?
2. Иммерсивный проект - тренажер, который учит действовать.
3. От разовых проектов к иммерсивной среде, или как внедрить «живую лабораторию» для отработки навыков будущего.

▶ *Юлия Шалимова,  
тренер по публичным выступлениям  
и коммуникации, речевой коуч собственников  
и топ-менеджеров, автор деловых игр*

## Тема: «Организация продаж в условиях кризиса»

1. Невозможность сохранения прежних подходов к организации продаж в условиях кризиса. Причины торможения и стагнации продаж.
2. Новые подходы, которые позволят оживить и активизировать продажи на системном уровне.
3. Практикум «Что мы начнём менять в продажах с завтрашнего дня».

▶ *Гарник Кочарян,  
управленческий консультант, специалист-практик по комплексному сопровождению  
развития деловых организаций*

# ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ

ул. Седова 6/3  
"Точка кипения"

## Зал 1

**Тема: «Эффективное управление командой разных поколений»**

1. Теория поколений: мифы или вызов.
2. Диагностика поколений.
3. Личность руководителя: Self менеджмент.
4. Особенности взаимодействия с разными поколениями: ценность, триггеры, коммуникация, мотивация (игра).

▶ *Евгения Осипенко*  
бизнес-тренер, HR PP, коуч

13.30 - 14.00

## Зал 2

**Тема: «Конец эры feedback: почему обратная связь устарела и что применять вместо неё»**

1. Обратная связь - это прошлый век: как она создаёт иерархию и оборону, а не развитие.
2. Модель «Feedforward + Side-by-side coaching» (взгляд вперёд + партнёрство).
3. Скрипт для руководителя: как провести еженедельную 15-минутную сессию развития без оценки прошлого.

▶ *Михаил Егоров,*  
Бизнес-тренер компании  
Транспортные Технологии

14.00 - 15.00

Закрытие конференции. Нетворкинг.

зарегистрироваться

