

# ПРОГРАММА ФОРУМА

**12 февраля**

10:00 - 13:20

**River Palace Hotel 4\***

PRO.ПРОДАЖИ (Зал Атриум)

**10:00 - 10:40**

**Секреты эффективных продаж:  
от глобального подхода к частным инструментам**

Анна Косарева, исполнительный директор управляющей  
гостиничной компании Elements Hospitality

**10:40 - 11:20**

**Продажи: планы, аналитика, управление**

Алексей Мусакин, генеральный директор УК Кронвелл  
Групп (Санкт-Петербург)

**11:20 - 11:50**

**Выступление генерального партнера**

**11:50 - 12:10**

**Перерыв**

**12:10 - 12:50**

**Прикладные техники продаж для менеджеров в  
отеле. От frontoffice до отдела продаж. Как  
внедрить, как настроить**

Анастасия Корягина, руководитель отдела продаж и  
бронирования УК «Калейдоскоп»

**12:50 - 13:10**

**Выступление представителя компании  
TravelLine**

**13:10 - 13:20**

**Перерыв**



# ПРОГРАММА ФОРУМА

**12 февраля**

13:20 - 17:00

**River Palace Hotel 4\***

PRO.ПРОДАЖИ (Зал Атриум)

**13:20 - 14:00**

**MICE-направление в отеле: как сделать его прибыльным**

Спикер уточняется

**14:00 - 15:00**

**Кофе-брейк, общение с партнерами**

**15:00 - 15:40**

**Онлайн-инструменты продаж: платформы, которые помогают. Анализ всех инструментов. Яндекс и другие агрегаторы**

Спикер: Андрей Матвеев, коммерческий директор сети отелей «Максима Хотелс»

**15:40 - 16:00**

**Выступление представителя компании Комфорт Букинг**

**16:00 - 16:15**

**Перерыв**

**16:15 - 17:00**

**Подводные камни продаж. Откровенно о сокровенном**

Вадим Прасов, управляющий партнер УК «Альянс Отель Менеджмент» (Москва)



# ПРОГРАММА ФОРУМА

**12 февраля**

10:30 - 13:15

**River Palace Hotel 4\***

PRO.MARKETING и ПРОДВИЖЕНИЕ  
(Зал Москва-1)

**10:30 - 11:10**

**Маркетинговая стратегия отеля. С чего начать, как планировать, точки контроля**

Спикер уточняется

**11:15 - 11:55**

**Соцсети: пошаговая инструкция. Отдать на аутсорс или вести самим? Эффективные шаги и лайфхаки**

Владимир Минеев, независимый эксперт (Владимирская область)

**12:00 - 12:15**

**Выступление якорного партнера**

**12:15 - 12:35**

**Перерыв**

**12:35 - 13:15**

**Целевые стратегии маркетинга. Развитие**

Спикер: Оксана Петрушевич, ведущий менеджер по маркетингу и PR отеля "Вега" Измайлово (Москва)



# ПРОГРАММА ФОРУМА

**12 февраля**

11:00 - 17:00

**River Palace Hotel 4\***

PRO.СЕРВИС и ПЕРСОНАЛ  
(Зал Москва-2)

**11:00 - 11:40**

**С чего начинается сервис в отеле? Применение стандартов**

Ольга Исаева, генеральный менеджер загородного отеля ТАО «Берег» (Свердловская область)

**11:40 - 12:20**

**Экономика сервиса: как обеспечить высокий уровень и заработать**

Анна Косарева, исполнительный директор УК Elements Hospitality (Москва)

**12:20 - 12:40**

**Сервис как искусство. Кто такой батлер и для чего он нужен?**

Спикер уточняется

**12:40 - 13:20**

**Отельный сервис: что нас ждет завтра**

Спикер уточняется

**13:20 - 14:00**

**Персональные грабли: какие ошибки допускают сотрудники и как исправить промахи**

Елена Бауэр, отельер

**14:00 - 15:00**

**Кофе-брейк, общение с партнерами**

**15:40 - 16:20**

**Отельная конфликтология: что делать, если...**

Спикер: Анастасия Кириллова, директор по стандартам и контролю качества Domina Management

**16:20 - 17:00**

Тема и спикер уточняются



# ПРОГРАММА ФОРУМА

**12 февраля**

11:00 - 14:00

**River Palace Hotel 4\***

PRO.БИЗНЕС  
(Зал Самара)

**11:00 - 14:00**

## ЗАКРЫТАЯ СЕССИЯ

**PRO. Отели как бизнес-актив  
(для инвесторов и владельцев)**

Модераторы уточняются

Количество мест ограничено

---

## ТРЕНИНГ ПО ПРОДАЖАМ

**15:00 - 17:00**

**«Искусство продаж»: Техники, которые  
работают**

Тренер: Сергей Заболотский, генеральный директор  
УК White Caviar (Санкт-Петербург)

Количество мест ограничено



# ПРОГРАММА ФОРУМА

**13 февраля**

10:00 - 13:20

**River Palace Hotel 4\***

PRO.ПРОДАЖИ (Зал Атриум)

**10:00 - 10:40**

**Сайт отеля: контент, который продает, сайт глазами гостя**

Владимир Минеев, независимый эксперт (Владимирская область)

**10:40 - 11:20**

**Отель как точка притяжения: как сделать свой отель узнаваемым и прибыльным**

Спикер уточняется

**11:20 - 11:40**

**Выступление стратегического партнера**

**11:40 - 12:10**

**Перерыв**

**12:10 - 12:50**

**Организаторы мероприятий: как сделать сотрудничество эффективным и взаимовыгодным / как продать площадку**

Спикеры уточняются

**12:50 - 13:10**

**Выступление стратегического партнера**

**13:10 - 13:20**

**Перерыв**



# ПРОГРАММА ФОРУМА

**13 февраля**

13:20 - 17:00

**River Palace Hotel 4\***

PRO.ПРОДАЖИ (Зал Атриум)

**13:20 - 14:00**

**Помощь нейросетей в планировании продаж**

Спикер: Владимир Костромин, генеральный менеджер парк-отеля "Измайловский Парк" (Москва)

**14:00 - 15:00**

**Кофе-брейк, общение с партнерами**

**15:00 - 15:40**

**Отдел продаж отеля: системный подход — гарантированный результат**

Дмитрий Мельников, операционный директор санатория «Сестрорецкий курорт»

**15:40 - 15:55**

**Выступление якорного партнера**

**15:55 - 16:15**

**Перерыв**

**16:15 - 17:00**

От точки бронирования к экосистеме выживания: стратегии продаж отеля в эпоху логистических разрывов и новой реальности

Спикер: Андрей Сивинюк, генеральный управляющий отеля «Бухта Коприно» (Ярославская область)



# ПРОГРАММА ФОРУМА

**13 февраля**

10:30 - 13:15

**River Palace Hotel 4\***

PRO.MARKETING и ПРОДВИЖЕНИЕ  
(Зал Москва-1)

**10:30 - 11:10**

Breakfast-driven маркетинг: данные, инсайты, кейсы, практика

Спикер: Татьяна Ильченко, директор компании ZORGE HOSPITALITY (Казань)

**11:15 - 11:55**

**Новое слово в маркетинге: что сегодня в тренде**

Спикер уточняется

**12:00 - 12:15**

**Выступление якорного партнера**

**12:15 - 12:35**

**Перерыв**

**12:35 - 13:15**

**Обогрев Луны: как не потерять деньги и время на бессмысленном продвижении**

Алексей Макаров, генеральный директор УК Станция



# ПРОГРАММА ФОРУМА

**13 февраля**

14:00 - 17:00

**River Palace Hotel 4\***

PRO.MARKETING и ПРОДВИЖЕНИЕ  
(Зал Москва-1)

**14:00 - 15:00**

Перерыв на обед, общение с  
партнерами

**15:00 - 15:40**

**Отель и туроператор: дружить или  
не дружить?**

Спикер: Сергей Захарьев, управляющий загородного отеля  
«Кружево» 4\* (Республика Карелия)

**15:40 - 15:55**

**Выступление якорного партнера**

**15:55 - 16:15**

**Перерыв**

**16:15 - 17:00**

**Тема и спикер уточняются**



# ПРОГРАММА ФОРУМА

**13 февраля**

11:00 - 17:00

**River Palace Hotel 4\***

PRO.СЕРВИС и ПЕРСОНАЛ  
(Зал Москва-2)

**11:00 - 11:40**

**Сервис и современный гость: ожидания и реальность**

Наталья Мясоедова, владелец двух отелей: «ГрандЪ Сова» (Ивановская обл.) и «Зеленая Сова» (Ярославская обл.)

**11:40 - 12:20**

**Эмоциональный интеллект: как его использовать в успешных продажах**

Оксана Иващенко, управляющий RODINA Клуб Здоровья и Долголетия «Чистые пруды»

**12:20 - 12:40**

**Выступление якорного партнера**

**12:40 - 13:20**

**Эффективная команда: как ее создать, чтобы зарабатывать больше**

Ольга Бутова, управляющий первым в Омске пятизвездочным отелем 50|60

**13:20 - 14:00**

**Тема и спикер уточняются**

**14:00 - 15:00**

**Перерыв на обед, общение с партнерами**

**15:40 - 16:20**

**Тема и спикер уточняются**

**16:20 - 17:00**

**Продающий персонал: как сотрудники могут увеличить доход отеля и сократить потери**

Дмитрий Мельников, операционный директор санатория «Сестрорецкий курорт»



# ПРОГРАММА ФОРУМА

**13 февраля**

11:00 - 14:00

**River Palace Hotel 4\***

PRO.БИЗНЕС  
(Зал Самара)

**11:00 - 14:00**

**КРУГЛЫЙ СТОЛ**

**PRO. Апартаменты (для инвесторов и топ-менеджеров УК)**

Модераторы уточняются

**15:00 - 17:00**

**ТРЕНИНГ ПО ПРОДАЖАМ**

«Стопроцентный результат»:  
Тренинг-план по маркетингу и продвижению

Тренер: Владимир Минеев, независимый эксперт  
(Владимирская область)

