



ЕвроАзиатский – выставочный холдинг
Россия, г. Екатеринбург, ул.Куйбышева, д. 38,
+7(343) 286-11-63 (53) www.uralex.ru
uralexinga@gmail.com

20-я специализированная выставка с международным участием
«РИТУАЛЬНЫЕ УСЛУГИ. КАМНЕОБРАБОТКА»
13-й форум
«ПОХОРОННОЕ ДЕЛО: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
КОМПЕТЕНЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ»

Дата проведения: 1 – 2 апреля 2021 г.

Место проведения: г. Екатеринбург, Куйбышева 44 Д ЦМТЕ

Организаторы: «УРАЛЭКСПОЦЕНТР» - Евро-Азиатский выставочный холдинг
Соорганизаторы: Союз похоронных организаций и крематориев, Ассоциация похоронной отрасли, Национальный центр развития похоронного дела

Содержание:

Программа для руководителей и специалистов ритуально-похоронных предприятий всех форм собственности, муниципальных органов власти, ответственных за ритуально-похоронное обслуживание

Форум «Похоронное дело. Профессиональные компетенции в современной России»

Курс дополнительного профессионального образования повышения квалификации Института дополнительного образования УрГЭУ:
[Семинар: Навыки эффективного сервисного поведения в продажах ритуальных товаров и услуг](#)

[Семинар: Новые требования в области похоронного дела в РФ](#)

Мастер – класс: Построение комплексной стратегии продвижения

[Семинар: Система управления персоналом в похоронном бизнесе](#)

[Конкурс: Символ цвета в траурном венке](#)

[Семинар: Церемониймейстер. Прощальный зал. Новые функции для расширения видов услуг и дохода](#)

Программа для всех специалистов: ритуальных организаций, мастерских, производителей и продавцов ритуальных товаров

Доклады: Благоустройство и содержание кладбищ. Успешный опыт регионов России

[Лекция: Ответственность за нарушения антикоррупционного законодательства](#)
[Лекция: «Белые» способы продвижения ритуального бизнеса. Автоматизация процессов ритуального бизнеса. Как выстроить отдел продаж в ритуальной сфере](#)

[Проблемы Похоронной индустрии и погребальной культуры в Германии в период цифровизации и карантина](#)

[Оцифровываем ассортимент-как получить больше заказов](#)

[Тренинг – практикум: Продажа памятников. Формула продающей консультации](#)

Программа для производителей, оптовиков, мастерских

[Как выйти компании на конкурентный рынок. Как внедрить продукт собственного производства](#)

[Семинар: Ритуальная и мемориальная художественная керамика](#)

[Химия для натурального камня. Особенности работы](#)

Программа для специалистов по камню, скульпторов, гравировщиков, дизайнеров, художников

Образовательный курс: Мастера – создатели уникального наследия рода человеческого. Переходные формы от старой эстетики к новым элементам дизайна, пространства и символического языка

[Мастер – класс: Методы ретуши изображений низкого качества для гравировального станка](#)

[Мемориальная гравировка 2021. Свежее видение и новый подход](#)

[Семинар: Как сделать из сложных размытых безнадежных фотографий максимально естественную ретушь](#)

[Мастер-класс: Ретуширование замыленного цветного портрета под керамику](#)

[Семинар: Ритуальная и мемориальная художественная керамика](#)

[Мемориальная скульптура. Традиции и современность](#)

[Семинар и мастер-класс: Как создать уникальный памятник. Секреты мастера](#)

Семинар: Гиперреалистичные портреты на камне вручную

Выставка. Материалы. Оборудование. Инструменты. Скидки. Подарки.

Время	Тема. Формат	Докладчик
01 – 02 апреля 09.00-18.00 Выставка		
08.30	Приветственный кофе-брейк для зарегистрировавшихся участников и гостей	
09.00	1 апреля открытие выставки на сцене в зале выставки	
Форум «Похоронное дело. Профессиональные компетенции в современной России» (доклады и ответы на вопросы) Вход бесплатный		
1 апреля		
09.15	Приветственные слова	Представители Министерства энергетики и ЖКХ Свердловской области, Комитета по организации бытового обслуживания населения Администрации города Екатеринбурга
09.20	Практический опыт разработки нормативно-правового регулирования в сфере погребения и похоронного дела законодательным (представительным) органом власти субъекта РФ	Эксперт: Брянский Сергей Николаевич . Депутат Законодательной Думы Томской области VI созыва. Член комитета по строительству, инфраструктуре и природопользованию. Руководитель постоянно действующей рабочей группы Законодательной Думы Томской области по вопросам реализации законодательства о погребении и похоронном деле на территории Томской области
09.35	Содержание и благоустройство кладбищ в муниципальном образовании "Город Томск". Подготовка военно-мемориальных комплексов, мест погребения к 75-й годовщине Победы в Великой Отечественной войне 1941-1945 гг.	Эксперт: Гарус Елена Леонидовна . Директор МКУ Города Томска "Служба городских кладбищ". Президент Некоммерческого партнерства "Региональная ассоциация содействия развитию похоронной отрасли Сибири и Дальнего Востока". Член экспертной рабочей группы № 1 по совершенствованию похоронного законодательства при Комиссии по вопросам похоронного дела Общественного Совета при Министерстве строительства и ЖКХ РФ
09.55	Создание условий по развитию профессиональных квалификаций в рамках исполнения поручений Президента Российской Федерации: - Организация образовательного процесса в рамках «обучения на рабочем месте», по образовательным программам исходя из прямых требований работодателя - Независимая оценка квалификаций как инструмент государственного регулирования рынка похоронных услуг - организация информационных банков данных профессиональных специалистов и рабочих отрасли, через оценку профессиональных квалификаций (ведение Федерального реестра)	Эксперты: Ларионов Олег Анатольевич . Председатель комиссии по профессиональным квалификациям в похоронной отрасли СПК ЖКХ Национального Совета при Президенте Российской Федерации по профессиональным квалификациям
10:15	Признаки несоблюдения обустройства и содержания муниципальных кладбищ правилам и нормам. Ответственные органы и службы. Юридические последствия за нарушение требований закона. Социальные, эстетические и религиозные права граждан при	Эксперты: Представитель Прокуратуры Свердловской области

	посещении кладбищ, а также права на охрану здоровья и санитарно-эпидемиологическое благополучие	
10.30	<p>Общественные инициативы по сохранению исторических мест погребений. Старинные кладбища Екатеринбурга - забвение или достойная память? На примере городских кладбищ (Ивановское, старообрядческое и мусульманское).</p> <p>- Опыт предотвращения утраты кладбищ. Пути сохранения: определение границ и хозяйствующего субъекта, уборка и благоустройство территории, создание реестров погребений, внесение культурно-исторически значимых захоронений или комплексов в реестр объектов культурного наследия.</p> <p>- Проведение мероприятий, связанных с ВОВ и другими памятливыми датами, создание мемориального кладбища</p>	<p>Эксперты: Шестакова Александра Олеговна. Куратор проекта «Школа наследия. г. Екатеринбург», член Межрегиональной общественной организации «Национальный комитет Международного совета по сохранению памятников и достопримечательных мест» (ИКОМОС)</p> <p>Хабибуллин Ильдар, член рабочей группы по благоустройству Татаро-башкирского кладбища, автор телеграм-канала «ArhiEkat», директор ПСК "Призма"</p>
10.45	<p>Защита бизнеса от потребителей в суде. Порядок и особенности оформления и исполнения договоров на услуги с физическими лицами. Порядок доказывания объема выполненной работы и взыскания оплаты за услуги с потребителей, порядок доказывания стоимости выполненной работы и/или оказанной услуги</p> <p>Взаимодействие с органами Роспотребнадзора. Порядок и особенности работы с персональными данными граждан, взаимодействие с Роскомнадзором</p> <p>Недобросовестная конкуренция: решение через антимонопольную службу: сговор на рынке, установление единой цены на услуги, ограничение доступа на рынок. Чем может помочь ФАС, плюсы и минусы. Особенности антимонопольного регулирования и контроля рынка ритуальных услуг</p>	<p>Эксперты: Бронников Роман Александрович. Руководитель юридической фирмы «Логика» г. Екатеринбург ведение дел в судах и ФАС с 2004 года</p> <p>Голубева Янина Владимировна. Директор МБУ «Екатеринбургский муниципальный центр защиты потребителей». Стаж в области защиты прав потребителей более 20 лет</p>
11.10	<p>Развитие ритуальной компании в условиях административного давления. Борьба с монополизмом в сфере ритуальных услуг</p> <p>Практический опыт</p>	<p>Эксперт: Лашер Алесандр Ильич. Юрист, специализация в похоронном деле. г. Санкт Петербург</p>
11.30	<p>Развитие частного ритуального агентства в условиях взаимодействия с государственными и муниципальными органами</p>	<p>Эксперт: Кытманов Николай Афанасьевич. Руководитель ритуального комплекса «Реквием» г. Нижний Тагил</p>
11.40	<p>Антикоррупционная деятельность в органах государственной власти и местного самоуправления</p> <p>Противодействие коррупции в рамках организации</p> <p>Ответственность за нарушения антикоррупционного законодательства и профилактика таковых в органах государственной власти и местного самоуправления</p>	<p>Эксперт: Гончаров Денис Юрьевич. Доктор юридических наук, заведующий кафедрой публичного права Уральского Государственного экономического университета. Адвокат Свердловской областной коллегии адвокатов. Ветеран правоохранительной службы. Многолетний опыт службы в следственных органах. Занимается юридической практикой по гражданским, арбитражным и уголовным делам. Адвокатская деятельность по делам с антикоррупционными нарушениями</p>
12.00	LAPIDARIS. История, хранящая память в камне	<p>Эксперт: Пшеничный Евгений Игоревич, региональный представитель компании Lapidaris</p>
12.10	Ответы на вопросы. Дискуссия	<p>Модератор: Уланов Павел Евгеньевич. Кандидат экономических наук, руководитель Национального центра развития похоронного дела, член комиссии</p>

		по профессиональным квалификациям в похоронной отрасли СПК ЖКХ, член Экспертного совета при Минстрое России по выработке государственной политики в сфере погребения и похоронного дела, руководитель комитета по науке и образованию АНО «Орден Сочувствия и Содействия»
12.30	Обед. Время для выставки	
Программа для всех специалистов: ритуальных организаций, мастерских, производителей		
13.00	1. «Белые» способы продвижения ритуального бизнеса - Онлайн и офлайн каналы - Аналитика онлайн и офлайн - Как эффективно перераспределить рекламный бюджет - За какими показателями следить 2. Автоматизация процессов ритуального бизнеса - Зачем ритуальному бизнесу автоматизация? - Важные процессы. Как работа с базами данных может повысить доход 3. Как выстроить отдел продаж в ритуальной сфере - Специфика построения отдела продаж - Безболезненные методы увеличения эффективности продаж - Разбор примеров на основе кейса	Эксперт: Истомин Алексей Владимирович. 14 лет в продажах, 9 лет в digital-маркетинге, 4 года опыта продвижения ритуальных услуг. Основатель и главный идеолог компании «Алло-маркетинг». Эксперт в построении digital-стратегий. Член российской Гильдии маркетологов. Член Пермского сообщества маркетологов. Разработал более 20 комплексных маркетинговых стратегий.
14.00	Кладбища – портрет живущих 1. Опыт проведения социальной акции «Казанские некрополи», разработки реестра исторических захоронений на кладбищах Казани, создание специализированного сайта 2. Проблемы исторической памяти. Трудности, которые встречаются при разработке реестра исторических захоронений на кладбищах с большой историей: организационные, экономические, правовые	Эксперт: Агеева Любовь Владимировна. Учредитель и главный редактор культурно-просветительского СМИ (печатный альманах и сетевая газета) «Казанские истории». Член Совета Татарстанского регионального отделения Всероссийское общество охраны памятников истории и культуры. Около 8 лет руководила пресс-центром Государственного Совета Республики Татарстан. Заслуженный работник культуры Республики Татарстан и Российской Федерации, лауреат премии Конфедерации журналистских Союзов (1991) и премии Союза журналистов Республики Татарстан 2006 года в номинации «Имя в журналистике». Организатор Акции «Казанские некрополи» с 2016 года, г. Казань
14.15	Мемориальная скульптура. Традиции и современность 1. Что такое мемориальная скульптура и ее значение в искусстве? 2. Тенденции мемориальной скульптуры до наших дней 3. Художественный образ в мемориальной скульптуре 4. Материал для применения и создания памятников и мемориальной скульптуры 5. Символы в мемориальной скульптуре	Эксперт: Шакина Светлана Геннадьевна. Преподаватель специальных дисциплин Уральского филиала ФБГОУ ВО «МГХПА им. С.Г. Строганова». Стаж работы 28 лет. Специализация – художественная обработка камня. Закончила Уральский колледж прикладного искусства и дизайна (ныне УКПИИД) НТГСПА. Выполняла ручную гравировку на памятниках. г. Нижний Тагил
15.00	Некрополь - историческая часть кладбища как объект культурного наследия. Проблема состояния и благоустройства современных некрополей на примере г. Екатеринбурга	Эксперт: Шашкина Лариса Вальтеровна. Архитектор-реставратор с опытом работы 34 года. Почётный архитектор РФ, зам. генерального директора ООО «Первая архитектурно-производственная мастерская», старший преподаватель УралГАХА, кафедры истории искусства и реставрации. г. Екатеринбург
15.15	Восстановление старинного Парфеновского кладбища города Тюмени - сохранение исторической памяти горожан	Эксперты: Старков Олег Геннадьевич. Работал 40 лет в системе академии наук. Занимается историческими исследованиями родословных около 3 лет. Член

	<p>1. Проект воссоздания территории Парфеновского кладбища как историко-культурного объекта</p> <p>2. Кладбище как часть городской инфраструктуры. Планы обустройства заброшенного городского кладбища</p> <p>3. Создание электронного путеводителя по Парфеновскому кладбищу и продвижение его в Интернете</p>	<p>общественной организации "Наследие", г. Тюмень. Образование высшее юридическое и техническое. Опыт руководства коммерческими организациями в различных отраслях промышленности, экспедиций в условиях Крайнего Севера. Действующая юридическая практика. Усманова Оксана Юрьевна. Геолог. Общественный активист. Член региональной общественной организации "Наследие", г. Тюмень. Занимается историческими исследованиями родословных</p>
15.45	<p>Проблемы Похоронной индустрии и погребальной культуры в Германии в период цифровизации и карантина</p> <ul style="list-style-type: none"> - Презентация Немецкой Федеральной ассоциации похоронных услуг - Какие шаги мы предпринимаем сегодня, чтобы противостоять вызовам будущего? - Как растущий доступ к цифровым услугам изменит нашу индустрию и культуру захоронений в Германии? - Почему и как меняются наши кладбища? - Как мы можем найти современные и творческие решения новых задач, сохраняя при этом исторические корни и выросшие традиции нашей погребальной культуры? 	<p>Эксперты: Stephan Neuser. Генеральный секретарь Германской федеральной ассоциации похоронных директоров. Занимает различные должности в аффилированных организациях. Немецкая Федеральная ассоциация похоронных директоров представляет более 80% похоронных директоров в Германии (3100+похоронных бюро с 4500+филиалы). Авторитетный лидер в области регламентов похорон. Придерживается принципов: люди должны иметь возможность легко найти и проконсультироваться с похоронным директором в своей местности; этот совет всегда должен даваться лично; похоронные директора должны быть квалифицированными и сертифицированными поставщиками услуг, которые чувствуют себя обязанными профессиональной и культурной этике.</p> <p>DR. Simon J. Walter. является культурным представителем Немецкого фонда погребальной культуры. Фонд поддерживает широкий спектр культурных и научных проектов. Это сильный голос современной погребальной культуры, которая адаптируется к социальным и культурным изменениям, сохраняя при этом исторические корни и характер немецкой погребальной культуры. Профессиональные интересы касаются развитию будущих кладбищ и изучению как мы скорбим</p>
16.30	Погребальный костер "крода" на Руси и в России	<p>Эксперт: Полуйчик Игорь Владимирович. Руководитель проекта Международная система поминовения умерших. г. Екатеринбург</p>
16.40	Концепция мемориального парка на территории бывшего Архиерейского кладбища в Перми. Аналитический обзор мемориальных парков России и мира. Социальное, историческое и культурное значение данных территорий и возможности их использования	<p>Эксперт: Садыкова Альфия. Архитектор, урбанист. Журналист федерального журнала Verlogos</p>
17.00-18.15	<p>Оцифровываем ассортимент-как получить больше заказов</p> <ul style="list-style-type: none"> - Что такое продающий каталог, как его составить - Какие каталоги должны быть обязательно, а какие бесполезны - Ошибки при работе с каталогами - Сайт. Что нужно знать перед тем, как идти к айтишникам. Как разобраться какие должны быть разделы сайта - Соцсети в продаже памятников. О чем писать посты 	<p>Эксперт: Долженко (Роговец) Ирина Михайловна. Руководитель школы Memorial_consultation. Дизайнер. Архитектор мемориального искусства. Преподаватель, тренер по продажам памятников. г. Донецк, г. Москва</p>

Регистрационный взнос на любые лекции 13.00 до 17.30: 500 рублей

Для слушателей, прошедших регистрацию на Форум (доклады до обеда) и любые платные мероприятия – участие бесплатное



Выдается сертификат / А желающим слушателям 2 – х дней выдается:

1. Для специалистов ритуальных организаций – Удостоверение государственного образца о повышении квалификации Уральского государственного экономического университета (УргЭУ-СИНХ) за 16 часов обучения 1 + 2 апреля
2. Для мастеров - Удостоверение государственного образца о повышении квалификации Уральского колледжа прикладного искусства и дизайна (филиал) ФГБОУ ВО "МГХПА им. С.Г. Строганова" за 16 часов обучения 1 + 2 апреля

Программа для производителей, оптовиков, мастерских

1 апреля

12.00	Как выйти компании на конкурентный рынок. Как внедрить продукт собственного производства	Эксперт: Астратова Галина Владимировна . Заведующая кафедрой экономики жилищного, коммунального хозяйства и энергетики, доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор, член корреспондент Академии менеджмента в образовании и культуре, Член Европейской Ассоциации международного образования, Член Российской Гильдии маркетологов Основная проблематика исследований: практика маркетинга, маркетинг отдельных рынков, поведение потребителя, экономика потребления, корпоративный маркетинг и менеджмент, международный маркетинг
13.30	Химия для натурального камня. Особенности работы. Ответы на самые каверзные вопросы: - Как и какие есть типы защиты камня - Средства по уходу и обновлению камня - Как придать блеск изделию - Как улучшить декоративные качества покрытия, придание «мокрого эффекта»	Эксперт: Дмитрий Геннадьевич Фирсов . Специалист по химии для камня с 12-летним стажем. Проходил обучение от производителей АКЕМИ (Германия), ILPA (Италия), BELLINZONI (Италия), участвовал в практическом применении химии на объектах Москвы
14.30	Семинар: Ритуальная и мемориальная художественная керамика (исторический экскурс, современные виды новых товаров и услуг) 1. Интерьерные предметы из керамики: подсвечники, похоронные урны, др. 2. Погребальная культура этрусков и Древнего Рима 3. Современные тенденции в мемориальной керамике. Изменения в декоре и особенностях производства изделий из керамики ритуального назначения. 4. Альтернатива массовому производству в виде создания эксклюзивных изделий из керамики под заказ 5. Демонстрация собственных работ и их разбор	Эксперт: Пахаруков Павел Александрович . Художник - мастер ДПИ, керамист. Член СХР (с 2011 г.), народный мастер- ремесленник (с 2019 г.) Образование: ЧХУ (1998-2002гг.), КГХИ (2002-2007гг.). Учился у Фолленвейдера А.Г., Потапова Н.И., Костылева Д.В, Кротова И.Н., Мигаса А.Я. С 2013г. преподаватель ФИИ «Южно-Уральский государственный институт искусств имени П. И. Чайковского» Навыки: скульптурная (ручная) лепка, гончарство, формование. Создал ряд интерьерных предметов ритуального назначения под заказ (подсвечники, скульптуры) г. Челябинск очно

Участие бесплатное – ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ регистрация обязательна

Программа для специалистов по камню, скульпторов, гравировщиков, дизайнеров, художников
Образовательный курс «МАСТЕРА – СОЗДАТЕЛИ УНИКАЛЬНОГО НАСЛЕДИЯ РОДА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО.

ПЕРЕХОДНЫЕ ФОРМЫ ОТ СТАРОЙ ЭСТЕТИКИ К НОВЫМ ЭЛЕМЕНТАМ ДИЗАЙНА, ПРОСТРАНСТВА И СИМВОЛИЧЕСКОГО ЯЗЫКА»

1 апреля

Ретушь. Гравировка

10.00	<p>Мастер – класс: Методы ретуши изображений низкого качества для гравировального станка</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Пример ретуши изображения с плохой детализацией 2. Разбор основных проблем ретуши (обработка изображения низкого качества, нечеткие, размытые, низкого разрешения) <ul style="list-style-type: none"> - Метод определения черт лица размытой фотографии - Прорисовка основных деталей лица - Работа с текстурой кожи - Прорисовка волос для максимально качественной гравировке на камне 3. Использование вспомогательных плагинов (методики Частотное разложение и Dodge&Burn) для фотшопа для увеличения качества и скорости работы над изображением (фильтры Camera Raw, это встроенный и Topaz Labs) 4. Финишная подготовка изображения для печати на разных моделях станков (разных режимов печати – точечный, амплитудный, комбинированный) 	<p>Эксперт: Моисенко Ирина Михайловна. Художник гравер, ретушер, оператор станка. Опыт работы по оформлению надгробных сооружений более 10 - ти лет. Работала много лет в ритуальной фирме, открыла собственную гравировальную мастерскую. Челябинская область, г. Озерск</p> <p>Очно</p> <p>Регистрационный взнос: при оплате до 5 марта - 350 рублей, 500 рублей - до 15 марта, 750 - рублей до 1 апреля</p>
11.30	<p>Мемориальная гравировка 2021. Свежее видение и новый подход</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Качественный дизайн - как актуальное конкурентное преимущество Вашей мастерской 2. Что должен уметь дизайнер мемориального направления? Перечень навыков и программ для освоения и изучения, определение вектора развития 3. Практические рекомендации для получения уникального дизайнерского продукта. Способы защиты авторских идей 4. Модные тенденции и основные направления в ретуши 2021. 5. Корректное использование гиперреализма в ретуши и макетах для станка. 6. Ваша конкурентоспособность за счёт расширения перечня дизайнерских услуг мастерской. 7. Блок ответов на вопросы по лекции. <p>+ Бонус к лекции: Ретушь фоторобота портрета для эффектной гравировки на витрину</p>	<p>Эксперт: Денисенко Мила. Ретушер с 2016 года. Владеет мастерской по изготовлению памятников. Опыт работы мастером ручной гравировки более 10 лет. В работе использует современные методы: от ретуши до 3D моделей ЧПУ. Применяет 3D визуализацию. г. Симферополь</p> <p>Онлайн для очных участников</p> <p>Регистрационный взнос: при оплате до 5 марта - 350 рублей, 500 рублей - до 15 марта, 750 - рублей до 1 апреля</p>
12.30	<p>Обед</p>	
13.30	<p>Семинар: Как сделать из сложных размытых безнадежных фотографий максимально естественную ретушь</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Метод определения черт лица размытой фотографии с помощью нейросети с максимально идеальной кожей. 2. Минимальная прорисовка основных деталей лица 3. Работа с текстурой кожи через HighPass 4. Прорисовка волос для максимально качественной гравировке на 	<p>Эксперт: Носова Виктория Станиславовна. Основатель школы по ретуши и аэрографии «ArtKlass». Опыт работы более 15 лет в ритуальной сфере. г. Севастополь</p> <p>Онлайн для очных участников</p> <p>Видео-запись предоставим всем участникам бесплатно (после прослушивания)</p> <p>Регистрационный взнос: Семинар - 900 рублей при оплате до 2 марта, 1300 рублей до 5 марта, 1700 рублей до 15 марта, 2500 рублей до 1 апреля</p>

15.30-18.30	<p>камне.</p> <p>5. Финальное оформление на гравировку</p> <p>Мастер-класс: Ретуширование замыленного цветного портрета под керамику</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Демонстрации ретуширования цветного портрета под печать на керамограните 2. Практическая работа с участниками 	<p>Мастер-класс + семинар 4000 - 4 места, 4500 - 3 места, 5000 - 3 места (семинар обязательный)</p> <p>Участникам мастер-класса с собой необходимо принести:</p> <p>Свой ноутбук и на нем программы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Photoshop 2021 2. Imagenomic Portiture 3. Приложение Remini на телефоне или на компьютере через эмулятор BlueStacks
-------------	---	---

Скидки: с 10.00 – 15.30 до 25 февраля 1300 рублей, до 5 марта - 1900 рублей, 2500 рублей - до 15 марта, 3500 рублей - до 1 апреля

Для слушателей, зарегистрированных на Сибирского или на Форум, а также для участников выставки скидка 7%



Выдается Сертификат / Удостоверение о повышении квалификации государственного образца от Уральского колледжа прикладного искусства и дизайна (филиал) ФГБОУ ВО "МГХПА им. С.Г. Строганова" за 16 часов обучения 1 + 2 апреля

2 апреля

10.00-11.30	<p>Семинар: Гиперреалистичные портреты на камне вручную</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Техника портрета, которая позволит художнику-граверу повысить свое мастерство и обрести VIP-заказчиков 2. Как создать идеальный портрет с исходной фотографии (оригинала) плохого качества 3. Как добиться не только идеального внешнего, но и внутреннего сходства с моделью 4. Правильная техника выявления истинных потребностей заказчика по созданию портрета и применение выявленных потребностей в процессе работы 5. Как создать портрет из нескольких исходных фотографий при отсутствии у заказчика нужного "исходника" 6. Покраска портрета, который будет выглядеть, "как новый", многие годы (секреты мастера) 7. Выбор инструментов и оборудования для создания VIP-портретов 8. Опыт мастера на примере собственной деятельности: поиски, ошибки, находки, способы повышения своего мастерства 9. Собственные разработки, секреты <p>Мастер-Класс:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Исполнение портрета на гранитной плите вручную в одной из своих обычных техник и перевод этого же портрета в свою сверхреалистичную технику (с пояснениями и указаниями на ошибки во время работы над идеальной схожестью портретируемого, а также раскрытие некоторых секретов для увеличения скорости при работе) 2. Покраска готового изображения с демонстрацией самого процесса и подробными пояснениями по покраске 3. Демонстрация техники части лица портрета с подробным пояснением по технике и инструментам, необходимым для работы в 	<p>Эксперт: Сибирский Святослав (Галецкий Вячеслав Борисович). Художник-живописец, график, создавший в 2016-м году собственный (запатентованный) стиль в искусстве - компарационный сверхреализм. Художник ручной гравировки со стажем 14 лет. Владелец 11-ти техник гравировки на граните и малиновом кварците ("шокша"). г. Санкт-Петербург</p> <p>Каждому участнику мастер-класса требуется взять собой 1 гравировальную машинку ударно-вибрационного типа для ручной гравировки по камню. Можно использовать на МК следующие модели:</p> <p>Dream-1 Dream-2 МГ-1 (Машка) МГ-2 (Сашка) МГ-3 (Тёща) Асиларт Мультитон ZEOGRAPH-53 Гранмастер Tool LLT-05 (китайская, плохая, но ею тоже можно работать, когда умеешь)</p> <p>В машинке находится игла (в зависимости от модели диаметр будет 2-3 мм, это не важно). Совет от Сибирского: Не забудьте на МК приехать с заточенными иглами</p> <p>Стоимость: теория 500 рублей. Семинар + Мастер-класс: 3500 при оплате до 25 февраля, 4000 рублей до 5 марта, 5000 рублей до 15 марта, 6000 рублей до 1 апреля</p>
-------------	--	--

данной технике 4. Демонстрация работы по созданию неба и облаков, чтобы они были именно "воздушными", а не "каменными" или "ватными" (разбор ошибок)	
---	--

Для слушателей, зарегистрированных на любые темы или семинары Форума 1 апреля, скидка 5%, на теорию более 2 – х чел. скидка 10%




Выдается сертификат / Удостоверение о повышении квалификации государственного образца от Уральского колледжа прикладного искусства и дизайна (филиал) ФГБОУ ВО "МГХПА им. С.Г. Строганова" за 16 часов обучения 1 + 2 апреля

1 – 2 апреля на стендах участников выставки

09.00-18.00	Консультации: Оборудование для портретов на стекле и камне (лазерные, фрейзерные). Новые технологии гравировки
	Консультации: Фигурные памятники. Цилиндрические и другие разнообразие формы на фрейзерных станках
	Мастер-класс «Пескоструйная обработка камня: беспыльная, бесшумная, энергоэффективная»
	Консультации компании «Сауно», «Миртелс»
	Мастер-классы: Секреты мастерства работы на станках различных производителей

2 апреля Зал № 1 (Кино Зал), 2 этаж

9.00 - 17.00	Тренинг – практикум: Продажа памятников. Формула продающей консультации. Как продавать лично, по телефону и онлайн. Продажи через сайт и каталог Программа подробная на стр. 15		Эксперт: Долженко (Роговец) Ирина Михайловна. Руководитель школы Memorial_consultation. Дизайнер. Архитектор мемориального искусства. Преподаватель, тренер по продажам памятников. г. Донецк, г. Москва
--------------	---	---	---

Стоимость: 5500 рублей первые 7 мест, далее 6000 рублей 12 мест, 6500 рублей 15 мест, далее 7000 рублей (по цене 5500 осталось 3 места)

Для слушателей, зарегистрированных на любые темы Форума (кроме семинаров) 1 апреля, скидка 5%, более 2 – х чел 10%



Предусмотрены обеды и кофе – брейки



Выдается сертификат

Программа для собственников и управляющих, специалистов в области продаж, услуг, маркетинга организаций, оказывающих ритуальные услуги


1 апреля


10.00-14.00	Семинар: Церемониймейстер. Новые функции для расширения видов услуг и дохода Программа подробная на стр. 14		Эксперт: Колова Ольга. Преподаватель, квалифицированный церемониймейстер. Имеет профессиональное образование в похоронной сфере. Призер конкурса церемониймейстеров Некрополь – Урал 2016. Занимается вопросами лицензирования образовательной деятельности, разработка образовательных программ. Работа организации ритуального магазина, администраторов, вопросами организации похорон, подбор кадров
15.00-18.00	Авторский мастер-класс: Прощальный зал – новый уровень развития похоронной организации Программа подробная на стр. 15		Эксперт: Гузаирова Наталья Ивановна. Ведущий российский эксперт в области похоронного дела и сервиса с опытом работы более 15 лет. Практик. Под ее руководством были открыты сервисные похоронные предприятия полного цикла в различных городах России, которые сейчас успешно работают. Открыла первое в России кладбище для домашних животных - Сад памяти Мемори Энималс. Имеет различные дипломы, сертификаты, награды, постоянный участник специализированных выставок

3 апр. 10.00 20.00	Выездной мастер – класс: Церемония прощания в Похоронном доме г. Новоуральска с экскурсией в музей Невьянской иконы (для желающих) с трансфером и питанием	Стоимость для участников Церемонии + Прощальный зал 2200 рублей. Для всех желающих 2500 рублей РЕГИСТРАЦИЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ. МЕСТА СТРОГО ОГРАНИЧЕНЫ
--------------------------	--	---


Стоимость: 1 + 2 модуля до 5 марта 6000 рублей, до 15 марта 7000 рублей, до 1 апреля 8000 рублей
 Стоимость Церемониймейстер: до 5 марта 4000 рублей, до 15 марта 4500 рублей, до 1 апреля 5500 рублей
 Стоимость Зал Прощания: до 5 марта 2000 рублей, до 15 марта 2500 рублей, до 1 апреля 3500 рублей

2 апреля


09.30- 15.30	Курс дополнительного профессионального образования повышения квалификации Семинар: Навыки эффективного сервисного поведения в продажах ритуальных товаров и услуг Программа подробная на стр.11	 Эксперт: Елена Фёдоровна Власова , Директор консалтинговой компании ООО "Центр Консалтинга и Аудита, эксперт в области коммуникаций. Кандидат социологических наук. Преподаватель Президентской программы в бизнес-школе УрФУ. Специализации: управление персоналом, экономическая социология. Топ-менеджер крупной оптово-розничной компании FMCG. Директор департамента HR промышленного холдинга
-----------------	--	---

Стоимость сертификата: 4500 при оплате до 25 февраля, 5000 рублей до 5 марта, 5500 рублей до 19 марта, 6000 рублей до 2 апреля
 Для слушателей, зарегистрированных на любые темы Форума (кроме семинаров) 1 апреля, скидка 10%
 Предусмотрены обеды и кофе – брейки
 Желаящим слушателям выдается удостоверение государственного образца программы «Ритуально-похоронный менеджмент. Функции и качество услуг организатора похорон» Уральского государственного экономического университета (УрГЭУ-СИНХ) за 16 часов обучения 1 + 2 апреля (отдельная заявка, уточняйте у организатора)

16.00- 18.00	Мастер – класс: Построение комплексной стратегии продвижения ритуальной организации Программа подробная на стр.13	Эксперт: Истомин Алексей Владимирович . 14 лет в продажах, 9 лет в digital-маркетинге, 4 года опыта продвижения ритуальных услуг. Основатель и главный идеолог компании «Алло-маркетинг». Эксперт в построении digital-стратегий. Член российской Гильдии маркетологов. Член Пермского сообщества маркетологов. Разработал более 20 комплексных маркетинговых стратегий
-----------------	---	--

Стоимость сертификата: 1500 при оплате 5 марта, 1900 рублей до 15 марта, 2400 рублей до 25 марта, 2900 рублей до 2 апреля.
 Для слушателей любого семинара и Форума 1 или 2 апреля скидка 10%.
 Желаящим слушателям выдается удостоверение государственного образца программы «Ритуально-похоронный менеджмент. Функции и качество услуг организатора похорон» Уральского государственного экономического университета (УрГЭУ-СИНХ)


2 апреля

09.30- 13.30	Курс дополнительного профессионального образования повышения квалификации Семинар: Система управления персоналом в похоронном бизнесе 1. Методы отбора сотрудников и кандидатов: оценка качеств кандидатов для анализа соответствия вакантной должности и корпоративной культуре 2. Приемы вовлечения сотрудников в эффективную работу 3. Корпоративные стандарты выполнения задач 4. Кодексы командной эффективности	 Эксперт: Денис Викторович Нежданов . Президент Корпорации бизнес-тренинга. Председатель совета директоров ГК «CBS – complexed business solutions», бизнес-тренер программы MBA – Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. Специализируется на стратегическом консалтинге, тренинговой подготовке управленческих команд и персонала, а также постановке систем продаж, управления и сервиса на основе эксклюзивно представленных в России авторских методов и подходов бизнес-обучения. Бизнес-тренер года в
-----------------	---	--

<p>5. Системы мотивации и оплаты труда за результат 6. Как разрабатывать и применять KPI в ритуальном агентстве 7. Критерии решения о высвобождении сотрудников</p>	<p>России по материалам Forbes.ru. Лучший бизнес-тренер Москвы и Урала по версии журнала «Chief». Кандидат политических наук. Участниками тренинговых программ и мастер-классов Дениса Нежданова выступило более 10000 человек. Руководитель программы сертификации топ-менеджеров, руководителей и специалистов управленческого резерва</p>
---	--

Стоимость сертификата: 4000 при оплате до 25 февраля, 5000 рублей до 5 марта, 6000 рублей до 19 марта, 6500 рублей до 2 апреля


Для слушателей, зарегистрированных на любые темы Форума 1 апреля, скидка 10%

 Желающим слушателям выдается удостоверение государственного образца программы «Организация похоронного дела. Управление качеством услуг. Похоронный директор» Уральского государственного экономического университета (УрГЭУ-СИНХ) за 16 часов обучения 1 + 2 апреля (отдельная заявка, уточняйте у организатора)

<p>14:30 Курс дополнительного профессионального образования повышения квалификации 19:00 Семинар: Новые требования в области похоронного дела в Российской Федерации Программа подробная на стр. 13</p>	<p>Эксперт: Уланов Павел Евгеньевич. Руководитель Национального центра развития похоронного дела, руководитель комитета по науке и образованию АНО «Орден Сочувствия и Содействия», эксперт Комиссии по профессиональным квалификациям в похоронной отрасли СПК ЖКХ России, кандидат экономических наук</p>
--	--

Стоимость: Удостоверение Национального центра развития похоронного дела: 5500 рублей до 5 марта, 6500 рублей до 15 марта, 7500 рублей при оплате до 2 апреля, стоимость участия в любом одном блоке 2500 рублей, в двух блоках 4000 рублей.

Для слушателей, зарегистрированных на любые темы Форума 1 апреля, или семинары 1 или 2 апреля - скидка 10%

 Желающим слушателям выдается удостоверение государственного образца программы «Организация похоронного дела. Управление качеством услуг. Похоронный директор» Уральского государственного экономического университета (УрГЭУ-СИНХ)

2 апреля

<p>12:00 Конкурс: Символ цвета в траурном венке Венки для разной целевой аудитории (эконом, элит) Венок на гроб Композиция для урны с прахом Сад памяти. Изготовление композиции для высадки на могилу (Фото, видео – презентации)</p>	<p>Регистрационный взнос для участников. Конкурса 2000 рублей Для просмотра конкурса участие бесплатное Доставку и отправку венков из других регионов для участия в конкурсе можно организовать СДЭК или другой компанией (за помощью обращайтесь к менеджеру Форума – 89951305530)</p>
---	---

<p>13.00 Торжественное награждение ритуальных организаций и производителей памятников за достойный труд и выбор миссии высокого качества ритуальных товаров и услуг</p>	
--	--

<p>13.30 Торжественное вручение дипломов участникам выставки</p>	
---	--

<p>3 апр. Экскурсия Новоуральский Похоронный дом и Музей Невьянской иконы</p>	<p>Стоимость билетов и запись на экскурсию уточняйте до 15 марта</p>
---	--

Курс дополнительного профессионального образования повышения квалификации:
Навыки эффективного сервисного поведения в продажах ритуальных товаров и услуг

2 апреля

с 09-30 до 15-30 с перерывом на обед

Эксперт: Елена Фёдоровна Власова. Директор консалтинговой компании ООО «Центр Консалтинга и Аудита, эксперт в области коммуникаций. Кандидат социологических наук. Преподаватель Президентской программы в бизнес-школе Уральского Федерального Университета. Специализации: управление персоналом, экономическая социология. Топ-менеджер крупной оптово-

розничной компании FMCG. Директор департамента HR промышленного холдинга

Что Вам даст данный курс?

- Быстро создать прибыльный бизнес или перейти на новый качественный уровень
- Окупить стоимость курса сразу после проведения 2 – 3 церемоний прощания или организации похорон
- Выработать наилучшую модель поведения сотрудников в различных рабочих ситуациях
- Отработать навыки работы с возражениями, трудными клиентами, жалобами
- Эффективно отстраиваться от конкурентов даже на тех рынках, где существует похожий набор товаров и услуг
- Значительно увеличить продажи дополнительных, дешевых и дорогих товаров и услуг
- Повысить доверие клиентов даже тех, кому «ничего не надо» или у кого маленькие бюджеты
- Заметить и устранить распространенные ошибки

Для кого: руководителей, специалистов, похоронных организаций всех форм собственности

I Модуль. Сервис и культура потребления

- Понятие культуры. Ее структура. Культура ритуальных услуг
- Ценности ритуальных услуг
- Формирование культуры потребления качественных ритуальных услуг и товаров у населения
- Важность и составляющие элементы первоклассного сервиса в ритуальной сфере
- Культура сервиса на ритуальном предприятии
- Предотвращение финансовых потерь от неправильного обслуживания
- Размер среднего чека
- Расширение перечня ритуальных услуг – рост среднего чека
- Факторы расширения: ассортимент, сервис, клиентинг

Предоставление услуг разным психологическим типам клиентов

- Типы клиентов. Оценки по Берну
- Как вести себя с требовательными, рассерженными, нерешительными и болтливыми клиентами
- Способы успешной пристройки. Фразы, снижающие негативную заряженность клиентов
- Как сохранять равновесие общаясь с трудным клиентом?

II Модуль. Коммуникативные навыки, необходимые для эффективного общения с клиентом

- Создание доверия и позитива в общении. Практикум. Условия доверительного общения

Способы получения информации от клиентов

- Умение слушать
- Умение задавать вопросы
- Типы вопросов

Отработка навыков задавания вопросов

- Техника получения необходимой информации методом открытых вопросов
- Проверка правильности понимания запроса клиента

Практикум. Проговаривание/повторение, перефраз

III Модуль. Продажи

- 3 вида ожиданий/потребностей клиентов ритуальных услуг
- Что поможет сделать презентацию более убедительной. Три фактора уверенных продаж

Этапы эффективного обслуживания клиентов в продажах

1. Приветствие и установление контакта
2. Выявление интересов (потребности)
3. Алгоритм презентации продукта/услуг
 - A) Техника «опора на ключевые слова клиента»
Практикум. Список ключевых слов и распознавание их значения (в рамках подхода «3 вида ожиданий клиента»)
 - B) Техника «Свойства-связка-Выгода» (в рамках подхода «3 вида ожиданий клиента»)
4. Работа с возражениями
 - A) Способы обхода категорических возражений. Техника разбалансировки «устойчивого мнения»
 - B) Наиболее часто встречающиеся возражения и их преодоление
Практикум. Список возражений. Возражения, как основа для корректировки презентации
 - C) Техника «Рефреминг»
Практикум. Фразы помогающие перевести возражения клиентов в позитивный контекст
 - D) Как найти возможности для допродажи в процессе обслуживания гостя
5. Завершение сделки и прощание. Вопросы и слова заботы/сочувствия
Практикум. Список уместных фраз

Сервис в продажах

- Понятие сервиса

- Условие возврата клиента или «Как завершить общение с клиентом, так чтобы он рассказал о своем положительном опыте обращения в Вашу организацию другим людям»
- Как успешно работать с претензиями?

Обратная связь – Ваш инструмент настройки сервисной системы

- Виды обратной связи. Способы ее получения

Практикум. Два ключевых вопроса в «Обратной связи» для совершенствования бизнеса

IV Модуль. Стресс-менеджмент

- Понятие стресса и профессионального выгорания
- Как избежать профессионального выгорания и настроиться на идеальное обслуживание

Практикум: Дыхательная техника снятия стресса

[Условия участия \(в ссылке\)](#)

Мастер – класс: Построение комплексной стратегии продвижения ритуальной организации

2 апреля

с 16-00 до 18-00

Эксперт: **Истомин Алексей Владимирович**. 15 лет в продажах, 10 лет в digital-маркетинге, 5 лет опыта продвижения ритуальных услуг. Основатель и главный идеолог компании «Алло-маркетинг». Эксперт в построении digital-стратегий. Член российской Гильдии маркетологов. Член Пермского сообщества маркетологов. Разработал более 20 комплексных маркетинговых стратегий

- Анализ конкурентов ритуального рынка с целью:
 - Понять кто предлагает такие же услуги/продукты
 - Какую долю рынка мы/они занимаем
 - Что нового предлагают
- Позиционирование. Как ритуальной организации достичь сильной позиции
 - Технология разработки конкурентного преимущества
 - Сегментирование целевой аудитории
 - Изучение и оцифровка клиентского пути
- Определение «белых» перспективных каналов трафика для привлечения клиентов (классификация и особенности, предварительная оценка и прогнозирование результатов)
- Показатели оценки эффективности рекламных кампаний ритуальной организации
 - Методы онлайн и оффлайн оценки
 - Понятие синтетических и бизнес показателей
 - Ключевые показатели эффективности
 - Технология построения сквозной аналитики

- Автоматизация рутинных процессов ритуального бизнеса для увеличения КПД с помощью IT технологий

Получите знания и лайфхаки, которые Вы сможете применить в своём бизнесе

[Условия участия \(в ссылке\)](#)

Семинар: Новые требования в области похоронного дела в Российской Федерации

2 апреля

с 14-30 до 19-00

Эксперт: **Уланов Павел Евгеньевич**. Руководитель Национального центра развития похоронного дела, руководитель комитета по науке и образованию АНО «Орден Сочувствия и Содействия», эксперт Комиссии по профессиональным квалификациям в похоронной отрасли СПК ЖКХ России, кандидат экономических наук

Современное состояние похоронного дела в России: проблемы и тенденции развития рынка ритуальных услуг, нормативно-правовое регулирование

- ✓ Ключевые проблемы развития похоронной отрасли и возможные пути их решения. Реформирование отрасли и поиск эффективных форм регулирования рынка
- ✓ Общественные инициативы по совершенствованию организации похоронного дела
- ✓ Работа по изменению Федерального закона «О погребении и похоронном деле»
- ✓ Современные правовые основы похоронной деятельности, система НПА, регламентирующих оказание ритуальных услуг
- ✓ Распределение полномочий и обязанностей между разными уровнями власти и профессиональным сообществом
- ✓ Отмена СанПиН 2.1.2882-11 и переход к новым требованиям
- ✓ Межгосударственный стандарт по терминологии в похоронном деле и национальные стандарты ГОСТ Р (53999-2010, 54611-2011, 58392-2019, 58414-2019, проект ГОСТа по надгробным сооружениям)
- ✓ Рекомендации в сфере похоронного дела

Организация похоронного дела

- ✓ Составляющие похоронного менеджмента
- ✓ Общая система отраслевого управления
- ✓ Структурно-функциональная схема и типовые модели организации похоронного дела в муниципальном образовании
- ✓ Соотношение форм собственности и особенности конкуренции на рынке ритуальных услуг
- ✓ Государственно (муниципально) - частное партнерство. Типы проектов ГЧП

- ✓ Инвестиции и инновации
- ✓ Проектирование и создание объектов похоронного назначения, в т.ч. похоронных домов, крематориев, останкохранилищ
- ✓ Особенности взаимодействия похоронной сферы со смежными (здравоохранение, ПАО, БСМЭ, правоохранительные органы, органы ЗАГС, транспорт и пр.)
- ✓ Нормативно-правовое обеспечение транспортирования и хранения тел умерших. Современные проблемы в сфере останкоперевозки. Понятие специализированного транспортного средства. ТР ТС 018/2011 «Технический регламент Таможенного союза. О безопасности колесных транспортных средств». Организация предпохоронной подготовки тел умерших

Современные подходы к организации работы кладбищ

- ✓ Проблемы земельных отношений в похоронном деле. Основные законодательные нормы. Порядок создания и классификация кладбищ. Организация работы различных функционально-территориальных зон кладбища. Типология мест захоронения и современные погребальные технологии. Новые подходы к кладбищенскому хозяйствованию. Российский и зарубежный опыт. Проектирование и принципы работы мемориальных парков. Ландшафтная архитектура некрополей
- ✓ Зеленые кладбища и эко-похороны. Организация инвентаризации мест захоронения, существующие ИТ системы и особенности их применения
- ✓ Программное обеспечение, документооборот и формирование реестров учета мест захоронения
- ✓ «Индивидуальная» инвентаризация

Образовательные и профессиональные стандарты в области похоронного дела

- ✓ Внедрение профессионального стандарта «Специалист в области похоронного дела» (утв. Приказом Минтруда России от 07.05.2015 № 278н), выполнение норм постановления Правительства РФ № 584 об особенностях применения профстандартов
- ✓ Формирование единой системы обучения специалистов похоронного дела: развитие кадрового потенциала похоронной отрасли, обязательные и дополнительные требования к образовательным программам (среднее профессиональное образование, профессиональное обучение, профессиональная переподготовка и повышение квалификации)
- ✓ Организация и проведение независимой оценки квалификаций в похоронной отрасли
- ✓ Консультации по вопросам обучения и НОК, формированию локальных пакетов нормативно-правовой документации

[Условия участия \(в ссылке\)](#)

Семинар: **Церемониймейстер. Новые функции для расширения видов услуг и дохода** Самая трудная и востребованная профессия похоронной отрасли

1 апреля
10.00-14.00



Для кого: специалистов по организации похорон, консультантов, а также тех, кто выбирает профессию

Эксперт: Колова Ольга. Преподаватель, квалифицированный церемониймейстер. Имеет профессиональное образование в похоронной сфере. Призер конкурса церемониймейстеров Некрополь – Урал 2016. Занимается вопросами лицензирования

образовательной деятельности, разработка образовательных программ. Работа организации ритуального магазина, администраторов, вопросами организации похорон, подбор кадров

Я сама работаю церемониймейстером более 10 лет. К этому добавляется опыт работы в сфере образования. Я поделюсь ценными знаниями, полученными в постоянном активном обучении и практической работе с людьми из разных культур и конфессий. Люди до сих пор трогают меня, я удивляюсь жизненным историям и благодарна за то, что я нашла эту профессию. На семинаре мы разберем элементы, примеры церемоний прощания и окунемся в разнообразный диапазон возможностей ритуала.

- Миссия церемониймейстера - служение людям
- Как общаться с родными усопшего. Отношение к собственному переживанию горя

Понимание скорби клиентов. Способы привлечения близких к ритуалу

- Новые концепции сценария похорон
- Основы траурной речи
- Создание своего банка шаблонов: Траурные речи. Сборники стихов, изречений и эпитафий, медиа
- Новый взгляд на музыкальное сопровождение
- Особенности проведения похорон в зависимости от возраста усопшего
- Организация пространства зала прощания: траурное убранство. Оформление церемонии прощания
- Полное сопровождение (зал – кладбище - поминальный обед)
- Фото, видео, аудио запись похорон
- Особенности проведения поминального обеда. Современные декоративные предметы и траурные украшения стола для траурной церемонии
- Методы увеличения стоимости услуг и суммы чека. Новые похоронные

принадлежности и услуги организации церемонии прощания

- Личный бренд церемониймейстера. Продвижение своих услуг
- Ошибки в работе церемониймейстера и как их устранить
- Цифровое горе. Траурное сопровождение в условиях пандемии. Как культура траура меняется из-за цифровых возможностей

Предлагайте свои темы в программу, примеры из жизни, проблемные вопросы. Эксперты готовы Вам дать квалифицированную консультацию
[Условия участия \(в ссылке\)](#)

Авторский мастер-класс:

Прощальный зал – новый уровень развития похоронной организации

1 апреля

15.00 – 18.00



Эксперт: **Гузаирова Наталья Ивановна**. Ведущий российский эксперт в области похоронного дела и сервиса с опытом работы более 15 лет. Практик. Под ее руководством были открыты сервисные похоронные предприятия полного цикла в различных городах России, которые сейчас успешно работают. Открыла первое в России кладбище для домашних животных - Сад памяти Мемори Энималс. Имеет различные дипломы, сертификаты, награды, постоянный участник специализированных выставок.

Для кого: собственников бизнеса, агентов, администраторов, продавцов, менеджеров, консультантов. Для тех, кто хочет увеличить прибыль и идти в ногу со временем.

На семинаре раскроем все преимущества и финансовые выгоды организации церемонии прощания в траурном зале. Только практическая направленность знаний. Реальный опыт, уникальные авторские наработки. Более 25 товаров и услуг, продаваемые с помощью прощального зала

После Мастер-класса Вы:

- Сделаете услугу «прощальный зал» рентабельной (даже если Вы берете зал в аренду или он в собственности)
- Отличитесь эффективно от конкурентов
- Замотивируете персонал
- Увеличите свою прибыль
- Обеспечите самые благодарные отзывы и стабильное обращение к Вам постоянных и новых клиентов

Программа

1. Выяснение потребностей клиентов. Формируем ценное предложение для клиента. Алгоритм. Примеры.
2. Функции каждого сотрудника (каждого подразделения) во время приема заказа, во время подготовки церемонии прощания и после церемонии. Роль сотрудников в обеспечении прибыли организации
3. Фирменный стиль. Корпоративная одежда сотрудников во время церемонии прощания
4. Товары для зала прощания. Виды и способы продаж
5. Стоимость услуги организации церемонии в зале прощания. «Продающие» пакеты для разных типов клиентов и их запросов
6. Методы увеличения стоимости услуг и суммы чека. Совершенствуем или внедряем новые похоронные принадлежности и услуги (музыкальное сопровождение, памятный фильм, портрет, видео и фото съемки, почетный караул, ритуальные атрибуты и аксессуары)

[Условия участия \(в ссылке\)](#)

3 Апреля

С 10.00 до 20.00 Выездной мастер – класс: Церемония Прощания в Похоронном доме г. Новоуральска с экскурсией в музей Невьянской иконы (для желающих) с питанием

[Условия участия \(в ссылке\)](#)

Тренинг – практикум:

Продажа памятников. Формула продающей консультации.

Как продавать лично, по телефону и онлайн. Продажи через сайт и каталог

2 апреля

с 09.00 до 17.00

Эксперт: **Долженко (Роговец) Ирина Михайловна**. Руководитель школы Memorial_consultation. Дизайнер. Архитектор мемориального искусства. Преподаватель, тренер по продажам памятников. г. Донецк, г. Москва. Опыт работы более 18 лет. География работ - Москва, Петербург, Челябинск, Череповец, Новосибирск, Тюмень, Казахстан, Ставрополь, Ростов, Пермь, Севастополь, Минск, Киев, Донецк, Днепр, Одесса, Харьков, Пенсильвания

Результат тренинга:

Сформировать свою уникальную стратегию работы с клиентами. Выйти из типового подхода. Сформировать навыки для уверенной работы с клиентами и ассортиментом

- Выход на новый уровень заказов. Увеличить количество и качество заказов, в том числе в премиум сегменте

- Подготовить сильную команду консультантов
- Научиться подходу к разным клиентам. Разобраться в мотивации покупателей
- Увеличить способы привлечения клиентов
- Приобрести действительно ценные положительные отзывы от клиентов, с помощью простых, но прорывных преимуществ перед конкурентами
- Не зависеть от демпинга на рынке

1. Получите формулу консультации, которая ведет к продаже

Работа с клиентами в офисе, во время телефонной консультации, в онлайн режиме. Что должен делать консультант, чтобы клиент захотел заказать

2. На практике разберетесь:

- Как продавать, поднимая цену, учимся работать без скидок
- Как провести консультацию, чтобы клиент вернулся к вам несмотря на более дешевые варианты конкурентов
- Что значит слышать заказчика.
- Как работать с клиентом, который не знает, что хочет
- Как принять заказ у клиента, который с фотографией примера памятника обращается ко всем фирмам
- Как вести онлайн переписку с заказчиком, который отправляет фотографию примера памятника ко всем организациям города, узнает цены
- Как вести телефонную консультацию, чтобы клиент к вам приехал
- Как консультировать, когда у клиента диаметрально противоположные пожелания, меняет решения
- Как работать с сложными нестандартными запросами

3. Разберем методы работы в ситуациях:

- Клиент говорит, что у Вас очень дорого
- Как работать с клиентами, которые ищут только выгодную стоимость
- Вы сделали много предложений, моделей комплекса, а заказчик сказал, что это всё не то
- Клиент не хочет разговаривать, потому что мало образцов на выставке
- Заказчик сомневается в качестве
- Клиент требует скидку
- Вы отправили варианты и цены заказчику, а в ответ тишина. Как не оказываться в такой ситуации, что делать, если уже так вышло
- Клиент узнает информацию в электронном формате. Не планирует давать телефон или приезжать

4. Научимся:

- Принимать заказы у клиентов, даже если ему не подходят варианты из каталогов и на выставке, не устраивает цена
- Вести беседу с заказчиками, так, чтобы заинтересовать и создать доверительные отношения

- Работать с клиентом, который сомневается, меняет решение. Клиент пришёл с семьёй
 - Задавать клиенту вопросы, которые ведут к продаже
 - Подбирать варианты - какие, сколько
 - Делать предложения так, чтобы не услышать - спасибо, подумаю
 - Продолжать работать с клиентом, когда вам сказали - все понятно, перезвоним
 - Уверенно вести себя, когда заказчик задает вопросы, ответы на которые вы не знаете
 - Правильно работать с каталогами и выставкой, чтобы клиент не запутался и не устал от большого количества вариантов
- ### 5. Разберем 10 ошибок в консультации, из - за которых клиенты:
- Считают, что им не уделили внимание
 - Решают, что фирма не профессионалы, их не слышат, не понимают
 - Воспринимают агрессивно вопросы консультанта
 - Делают вывод, что здесь нет того, что им надо

Часть 1

1. Что такое продающая консультация? Почему клиент купит у Вас
2. Два метода консультации. За что клиенты платят или что мы покупаем?
3. Как начать консультацию, чтобы не потерять заказ? Первая встреча или звонок, или письмо клиента, как ответить, чтобы клиент захотел идти дальше?
4. Как консультировать так, чтобы клиенты заказывали даже, когда где-то дешевле. Или как теряют заказ даже, если предлагают дешевле
5. Формула продающей консультации. Этапы консультации
6. Направляющий вопрос, как спровоцировать человека к диалогу, расположить к себе уже на этом этапе?
7. Два типа клиентов. Как не сдаваться, когда клиент отказывается
8. Почему продавец (менеджер) теряет заказы, еще не начав консультировать?
9. Что нужно сделать сразу после первой консультации, чтобы повысить вероятность заказа?
10. Правило онлайн консультации. Учимся консультировать по телефону или в переписке по формуле продающей консультации
11. Клиент сказал - спасибо подумаем, посоветуюсь. Учимся продолжать консультацию
12. Если клиент не заказал на первой встрече. Учимся договариваться о следующей встрече
13. Убираем 10 ошибок на первой консультации из-за которых теряют заказы

Часть 2

1. Какие вопросы нужно задавать во время консультации и почему?

2. Учимся составлять анкету клиента
3. Учимся анализировать информацию
4. Что нужно услышать и понять во время диалога с клиентом, чтобы сделать нужное предложение клиенту?
5. Как не бояться, что клиенту дорого?
6. Папка консультанта
7. Учимся завершать консультацию. Что уже есть у Вас, чтобы двигаться дальше? Что есть у клиента, чтобы он хотел двигаться дальше?
8. Разбираем ситуации:
 - Просмотрели десятки каталогов, образцов, а клиент говорит- и это всё, у вас больше ничего нет? Очень мало, не из чего выбрать или ничего не нравится, нет ничего интересного
 - Вы делаете проект за проектом, вносите все пожелания заказчика, а ему всё не то
 - Заказчик меняет решение за решением, не может выбрать
 - Долго объясняли, консультировали, нашли вариант, в итоге заказчик ушел, и заказал памятник в другом месте или ушел и пропал
 - Выбрали вариант, изготовили, вам заявляют, что вообще не это обсуждали
 - Семья и члены семьи хотят разное
 - Клиент просит скидку вначале консультации или просит скидку в конце консультации
 - Клиент говорит:
 - «Как же дорого то!»
 - «Тороплюсь, говорите быстрее»
 - «Почему такие блеклые портреты?» (что-то не нравится из материала или способа изготовления)
 - Разбираем возражения Ваших клиентов
9. Подготовка к повторной встрече с клиентом
10. Учимся подготавливать предложения
11. Делаем предложение

После обучения Вы:

- ✓ Сформируете стратегию продающей консультации
- ✓ Получите пошаговую схему, как работать с клиентом
- ✓ Научитесь уверенно аргументировать свои предложения клиенту

В процессе семинара будут даны домашние задания, для отработки навыков и достижения максимального результата. Так же, каждому участнику тренинга предоставят ценные материалы для применения в своей работе

[Условия участия \(в ссылке\)](#)

Консультации и запросы договора заказывайте [по ссылке](#), по тел. 8995-130-55-30

Ваши консультанты: Милена Лобанова, Инга Шайнурова



В программе возможны изменения

Внимание!

Программа Форума «Похоронное дело. Профессиональные компетенции в современной России» защищена законом об авторских и смежных правах. Информация, содержащаяся в данной программе, предназначена для использования фактическим слушателем Форума, которому она адресована. Распространение, копирование настоящего текста Программы Форума допустимы только с согласия Организаторов Форума.