



ЕвроАзиатский – выставочный холдинг  
Россия, г. Екатеринбург, ул.Куйбышева, д. 38,  
+7(343) 286-11-63 (53) [www.uralex.ru](http://www.uralex.ru)  
[uralexinga@gmail.com](mailto: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 2020 г.

**Место проведения:** г. Екатеринбург, Студенческая, д. 3 - ЦК Урал.

**Организаторы:** «УРАЛЭКСПОЦЕНТР» - Евро-Азиатский выставочный холдинг

Соорганизаторы: Союз похоронных организаций и крематориев, Ассоциация похоронной отрасли.

**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 дополнительной профессиональной переподготовки и повышения квалификации: Навыки эффективного сервисного поведения в продажах ритуальных товаров и услуг

Мастер – класс: Построение комплексной стратегии продвижения

Семинар: Система управления персоналом в похоронном бизнесе

Конкурс: Символ цвета в траурном венке

Торжественное награждение ритуальных организаций за достойный труд и выбор миссии высокого качества ритуальных товаров и услуг

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

Доклады: Благоустройство и содержание кладбищ. Мемориальная культура.

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

**Программа для производителей, оптовиков, мастерских**

Как выйти компании на конкурентный рынок. Как внедрить продукт собственного производства

**Программа для специалистов по камню, ретушеров, скульпторов, гравировщиков, дизайнеров**

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

Семинар: Современные скульптурные материалы и технологии, используемые при создании мемориальных комплексов и памятников на могилах и кладбищах Санкт-Петербурга

Мастер – класс: Создание эскизного композиционного решения памятника и надгробия

Семинар: Гиперреалистичные портреты на камне вручную

Мастер – класс: Исполнение портрета на гранитной плите вручную

Тренинг – интенсив: Стратегия лидера на рынке продаж памятников и мемориальных комплексов

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

Время	Тема. Формат	Докладчик
<b>01 – 02 апреля 09.00-18.00 Выставка</b>		
08.30	Приветственный кофе-брейк для зарегистрировавшихся участников и гостей (2 этаж. Фойе Кино-зала)	
09.00	1 апреля открытие выставки на сцене в зале выставки	
<b>Форум «Похоронное дело. Профессиональные компетенции в современной России» (доклады и ответы на вопросы) Вход бесплатный</b>		
<b>1 апреля Зал № 1 (Кино Зал), 2 этаж</b>		
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: <b>Брянский Сергей Николаевич</b> . 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: <b>Гарус Елена Леонидовна</b> . 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: <b>Ларионов Олег Анатольевич</b> . 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 посещении кладбищ, а также права на охрану здоровья и санитарно-	Эксперты: <b>Амиров Данил Шаукатович</b> . Прокурор г. Верхней Пышмы. Младший советник юстиции; Представитель Прокуратуры Свердловской области

	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: <b>Шестакова Александра Олеговна</b>. Куратор проекта «Школа наследия. г. Екатеринбург», член Межрегиональной общественной организации «Национальный комитет Международного совета по сохранению памятников и достопримечательных мест» (ИКОМОС)</p> <p><b>Хабибуллин Ильдар</b>, директор Проектно-строительной компании «ПСК Призма», автор телеграм-канала «АрхиЕкат», член рабочей группы по восстановлению Особняка Миллера</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: <b>Бронников Роман Александрович</b>. Руководитель юридической фирмы «Логика» г. Екатеринбург ведение дел в судах и ФАС с 2004 года</p> <p><b>Голубева Янина Владимировна</b>. 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: <b>Лашер Алесандр Ильич</b>. 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: <b>Кытманов Николай Афанасьевич</b>. Руководитель ритуального комплекса «Реквием» г. Нижний Тагил</p>
11.40	<p>Ответы на вопросы. Откровенно о наболевшем. Дискуссия</p>	<p>Модератор: <b>Уланов Павел Евгеньевич</b>. Кандидат экономических наук, эксперт Комиссии по профессиональным квалификациям в похоронной отрасли СПК ЖКХ России, руководитель Национального центра развития похоронного дела Представитель Управления федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Свердловской области</p>
12.00	<b>Обед. Время для выставки</b>	


**Программа для всех специалистов: ритуальных организаций, мастерских, производителей**

13.00	<p>Антикоррупционная деятельность в органах государственной власти и местного самоуправления Противодействие коррупции в рамках организации Ответственность за нарушения антикоррупционного законодательства и профилактика таковых в органах государственной власти и местного самоуправления</p>	<p>Эксперт: <b>Гончаров Денис Юрьевич</b>. 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>
13.20	<p>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</p>	<p>Эксперт: <b>Агеева Любовь Владимировна</b>. 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</p>
13.35	<p>Некрополь - историческая часть кладбища как объект культурного наследия. Проблема состояния и благоустройства современных некрополей на примере г. Екатеринбург</p>	<p>Эксперт: <b>Шашкина Лариса Вальтеровна</b>. 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</p>
13.45	<p>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</p>	<p>Эксперт: <b>Шакина Светлана Геннадьевна</b>. Преподаватель специальных дисциплин Уральского филиала ФБГОУ ВО «МГХПА им. С.Г. Строганова». Стаж работы 28 лет. Специализация – художественная обработка камня. Закончила УУПИ (ныне УКПИиД) НТГСПА. Выполняла ручную гравировку на памятниках. г. Нижний Тагил</p>
14.05	<p>Восстановление старинного Парфеновского кладбища города Тюмени - сохранение исторической памяти горожан 1. Проект воссоздания территории Парфеновского кладбища как историко-культурного объекта 2. Кладбище как часть городской инфраструктуры. Планы обустройства заброшенного городского кладбища 3. Создание электронного путеводителя по Парфеновскому кладбищу и продвижение его в Интернете</p>	<p>Эксперты: <b>Старков Олег Геннадьевич</b>. Работал 40 лет в системе академии наук. Занимается историческими исследованиями родословных около 3 лет. Член 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. <b>Усманова Оксана Юрьевна</b>. Геолог. Общественный активист. Член региональной общественной организации "Наследие", г. Тюмень. Занимается историческими исследованиями родословных</p>
14.25	<p>Погребальный костер "крода" на Руси и в России</p>	<p>Эксперт: <b>Полуйчик Игорь Владимирович</b>. Руководитель проекта Международная система поминовения умерших. г. Екатеринбург</p>
14.35	<p>Историко-мемориальный комплекс «Иерусалимская гора» в г. Иркутске (бывший центральный парк культура и отдыха) 1. История места</p>	<p>Эксперт: <b>Бадула Олег Борисович</b>. Главный архитектор в ООО "ГАБР", Закончил Иркутский национальный исследовательский технический университет. Архитектор-проектировщик</p>

	<p>2. Иркутский исторический Некрополь</p> <p>3. Концепция реконструкции Иркутского кладбища в составе Мемориального комплекса</p> <p>4. Реализация</p>	
14.55	<p>Как сделать кладбища парками памяти. Шедевры мемориальной скульптуры на примерах кладбищ в г. Санкт-Петербург</p> <p>1. Мемориальные надгробия из мрамора гранита и бронзы на Литераторских мостках</p> <p>2. Мемориальные надгробные памятники в Некрополе деятелей искусств (Александр-Невская лавра)</p> <p>3. Памятники на историческом православном Смоленском кладбище.</p> <p>4. Памятники на лютеранском Смоленском кладбище Васильевского острова</p> <p>5. Особенности памятников на Еврейском кладбище (филиал кладбища Памяти жертв 9 января)</p>	<p>Эксперт: <b>Селиверстов Игорь Валентинович</b>. Руководитель Творческой мастерской скульптуры Союза художников Санкт-Петербурга. Член бюро секции скульптуры Санкт-Петербургского союза художников. Выпускник Санкт-Петербургского академического института имени Репина (факультет скульптуры мастерская академика Аникушина). Проходил стажировку в Риме – где создал эскизы для барельефов для резиденции Посольства России в Италии – на вилле Абамалек – Лазарева. Работал скульптором реставратором в Русском музее и сотрудничал с Государственным Эрмитажем. Награжден золотой медалью Академии художеств России. г. Санкт-Петербург</p>
15:20	<p>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>	<p>Эксперт: <b>Садыкова Альфия</b>. Архитектор, урбанист. Журналист федерального журнала Berlogos</p>
15.35	<p>1. «Белые» способы продвижения ритуального бизнеса</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Онлайн и офлайн каналы</li> <li>- Аналитика онлайн и офлайн</li> <li>- Как эффективно перераспределить рекламный бюджет</li> <li>- За какими показателями следить</li> </ul> <p>2. Автоматизация процессов ритуального бизнеса</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Зачем ритуальному бизнесу автоматизация?</li> <li>- Важные процессы. Как работа с базами данных может повысить доход</li> </ul> <p>3. Как выстроить отдел продаж в ритуальной сфере</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Специфика построения отдела продаж</li> <li>- Безболезненные методы увеличения эффективности продаж</li> <li>- Разбор примеров на основе кейса</li> </ul>	<p>Эксперт: <b>Истомин Алексей Владимирович</b>. 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.</p>

**Регистрационный взнос на все лекции блока: 500 рублей**

Для слушателей, прошедших регистрацию на Форум до 18 марта (доклады до обеда) и любые платные мероприятия – участие бесплатное

 Выдается сертификат / слушателям 2 – х дней выдается удостоверения государственного образца о получении дополнительного профессионального образования (отдельная заявка, уточняйте у организатора)

### Программа для производителей, оптовиков, мастерских

#### 1 апреля Сцена, Зал выставки


11.50	<p>Как выйти компании на конкурентный рынок. Как внедрить продукт собственного производства</p>	<p>Эксперт: <b>Астратова Галина Владимировна</b>. Заведующая кафедрой экономики жилищного, коммунального хозяйства и энергетики, доктор экономических наук,</p>
-------	---	---

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

**Программа для специалистов по камню, скульпторов, гравировщиков, ретушеров, дизайнеров  
Образовательный курс «МАСТЕРА – СОЗДАТЕЛИ УНИКАЛЬНОГО НАСЛЕДИЯ РОДА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО.  
ПЕРЕХОДНЫЕ ФОРМЫ ОТ СТАРОЙ ЭСТЕТИКИ К НОВЫМ ЭЛЕМЕНТАМ ДИЗАЙНА, ПРОСТРАНСТВА И СИМВОЛИЧЕСКОГО ЯЗЫКА»**

**1 апреля Зал № 2, 2 этаж**

10.00 11.15	<p>Методы ретуши изображений низкого качества для гравировального станка</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Пример ретуши изображения с плохой детализацией</li><li>2. Разбор основных проблем ретуши (обработка изображения низкого качества, нечеткие, размытые, низкого разрешения) - Метод определения черт лица размытой фотографии - Прорисовка основных деталей лица - Работа с текстурой кожи - Прорисовка волос для максимально качественной гравировке на камне</li><li>3. Использование вспомогательных плагинов (методики Частотное разложение и Dodge&amp;Burn) для фотошопа для увеличения качества и скорости работы над изображением (фильтры Camera Raw, это встроенный и Topaz Labs)</li><li>4. Финишная подготовка изображения для печати на разных моделях станков (разных режимов печати – точечный, амплитудный, комбинированный)</li></ol>	<p>Эксперт: <b>Моисенко Ирина Михайловна.</b> 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>
11.20	<p>Семинар: <b>Современные скульптурные материалы и технологии, используемые при создании мемориальных комплексов и памятников на могилах и кладбищах Санкт-Петербурга</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Материалы и технологии, используемые при создании скульптурных мастер – моделей для скульптур и барельефов в композиции памятников</li><li>2. Материалы и технологии, используемые при формовочных работах при снятии мягких силиконовых форм в гипсовых твердых армированных кожухах</li><li>3. Материалы и технологии, используемые при создании отливок из литьевого камня – гранита и мрамора</li><li>4. Материалы и технологии, используемые при создании отливок из жесткого армированного пластика с тонировкой под камень и бронзу</li></ol>	<p>Эксперт: <b>Селиверстов Игорь Валентинович.</b> Руководитель Творческой мастерской скульптуры Союза художников Санкт-Петербурга. Член бюро секции скульптуры Санкт-Петербургского союза художников. Выпускник Санкт-Петербургского академического института имени Репина (факультет скульптуры мастерская академика Аникушина). Проходил стажировку в Риме – где создал эскизы для барельефов для резиденции Посольства России в Италии – на вилле Абамалек – Лазарева. Работал скульптором реставратором в Русском музее и сотрудничал с Государственным Эрмитажем. Награжден золотой медалью Академии художеств России. г. Санкт-Петербург</p> <p><b>Стоимость:</b> Теория: 1500 рублей до 1 апреля. Т+МК = 2800 рублей при оплате до 15 марта, 3500 рублей при оплате до 1 апреля Для слушателей, зарегистрированных на любые темы Форума 1 или 2 апреля,</p>

12.20	<p>На лекции демонстрируются фотографии процесса работ в творческих и скульптурных мастерских сегодня в Санкт-Петербурге. А также рекомендации по работе с этими современными материалами с указанием оптимального соотношения цены и качества (на основе наших поставщиков данных материалов)</p> <p>Мастер – класс: <b>Создание эскизного композиционного решения памятника и надгробия</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Эскиз памятника в заданных размерах в проектом масштабе 1 к 10</li> <li>2. Фор-эскиз на картоне (материал – художественная сепия и художественный мел) в рабочем масштабе 1 к 1 рабочей модели</li> <li>3. Рабочая модель фигуры ангела с разработкой структуры складок по Лантери</li> <li>4. Скульптурная пластика лица, волос и кистей рук фигуры ангела на основе скульптурной академической пластики русской классической реалистической школы Петербурга</li> <li>5. Анализ пластической связи между проектным эскизом (масштаб 1 к 10) фор-эскизом (масштаб 1 к 1) и макетом (масштаб 1 к 10)</li> <li>6. Создание эскизного решения мастер-модели надгробного памятника с учетом выбранного заказчиком материала исполнения – гранита, бронзы (БРЦ -555) и мрамора</li> <li>7. Основы шрифтовой композиции (размещение и подбор материала как для словорубных работ, так и фрезерных и бронзолитейных работ)</li> </ol>	<p>скидка 7%</p> <p> Выдается сертификат / желающим слушателям 2 – х дней выдается удостоверение государственного образца о получении дополнительного профессионального образования (отдельная заявка, уточняйте у организатора)</p>
14.25	<p>Ритуальная и мемориальная художественная керамика (исторический экскурс, современные виды новых товаров и услуг)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Интерьерные предметы из керамики: подсвечники, похоронные урны, др.</li> <li>2. Погребальная культура этрусков и Древнего Рима</li> <li>3. Современные тенденции в мемориальной керамике. Изменения в декоре и особенностях производства изделий из керамики ритуального назначения.</li> <li>4. Альтернатива массовому производству в виде создания эксклюзивных изделий из керамики под заказ</li> <li>5. Демонстрация собственных работ и их разбор</li> </ol>	<p>Эксперт: <b>Пахаруков Павел Александрович</b>. 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 «ЮУрГИИ им П.И. Чайковского». Навыки: скульптурная (ручная) лепка, гончарство, формование. Создал ряд интерьерных предметов ритуального назначения под заказ (подсвечники, скульптуры. г. Челябинск</p>
15.00 15.30	<p>Концепция успешного мемориального дизайна</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Качественный дизайн - как актуальное конкурентное преимущество Вашей мастерской</li> <li>2. Что должен уметь дизайнер мемориального направления? Перечень навыков и программ для освоения и изучения, определение вектора развития (работа с растровой и векторной графикой, создание 3д визуализации мемориальной архитектуры, Adobe Photoshop, Adobe Illustrator, Blender)</li> </ol>	<p>Эксперт: <b>Денисенко Мила</b>. 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>

3. Практические рекомендации для получения уникального дизайнерского продукта. Способы защиты авторских идей

**Регистрационный взнос:** Моисеенко+Пахаруков+Денисенко - 1500 рублей до 30 марта

Для слушателей, зарегистрированных на Селиверстова или Сибирского, скидка 7%



Выдается сертификат / желающим слушателям 2 – х дней выдается удостоверение государственного образца о получении дополнительного профессионального образования (отдельная заявка, уточняйте у организатора)

**2 апреля Зал № 3, 2 этаж (в зоне выставки)**

10.00-11.30 Семинар: **Гиперреалистичные портреты на камне вручную**

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

11.30-17.30 с **Мастер-Класс:**

1. Исполнение портрета на гранитной плите вручную в одной из своих обычных техник и перевод этого же портрета в свою гиперреалистичную технику (с пояснениями и указаниями на ошибки во время работы над идеальной схожестью портретируемого, а так же 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 данной технике
4. Демонстрация работы по созданию неба и облаков, чтобы они были именно "воздушными", а не "каменными" или "ватными" (разбор ошибок)

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. Обладатель 11-ти техник гравировки на граните и малиновом кварците ("шокша"). г. Санкт-Петербург

Каждому участнику мастер-класса требуется взять собой 1 гравировальную машинку ударно-вибрационного типа для ручной гравировки по камню. Можно использовать на МК следующие модели:

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 умешь)

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



**Стоимость:** 3300 рублей при оплате до 15 марта, 4000 рублей при оплате до 1 апреля. Участие: теория 1400 рублей

Для слушателей, зарегистрированных на любые темы Форума 1 апреля, скидка 5%

 Выдается сертификат / желающим слушателям 2 – х дней выдается удостоверение государственного образца о получении дополнительного профессионального образования (отдельная заявка, уточняйте у организатора)

#### 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

10.00-18.00	Тренинг – интенсив: <b>Стратегия лидера на рынке продаж памятников и мемориальных комплексов</b> <a href="#">Программа по ссылке</a>	Эксперт: <b>Долженко (Роговец) Ирина Михайловна.</b> Руководитель школы Memorial_consultation. Дизайнер. Архитектор мемориального искусства. Преподаватель, тренер по продажам памятников. г. Донецк, г. Москва Формат: Видео-трансляция
-------------	---	---

**Стоимость:** 4500 рублей при оплате до 15.03 //5000 рублей при оплате до 30.03 //5500 рублей при оплате до 02.04

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

Предусмотрены обеды и кофе – брейки

 Выдается сертификат / желающим слушателям 2 – х дней выдается удостоверение государственного образца о получении дополнительного профессионального образования (отдельная заявка, уточняйте у организатора)

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


#### 2 апреля Зал № 2, 2 этаж

09.00-16.00	Курс дополнительной профессиональной переподготовки и повышения квалификации: <b>Навыки эффективного сервисного поведения в продажах ритуальных товаров и услуг</b> <a href="#">Программа по ссылке</a>	Эксперт: <b>Елена Фёдоровна Власова,</b> 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:** 6000 рублей при оплате до 15 марта, 7000 рублей при оплате до 1 апреля

Для слушателей любого блока 1 апреля скидка 15%

Предусмотрены обеды и кофе – брейки

 Желающим слушателям выдается удостоверение государственного образца курса дополнительной профессиональной переподготовки и повышения квалификации Уральского государственного экономического университета (УрГЭУ-СИНХ) при прохождении 2-х дней (отдельная заявка, уточняйте у организатора)

16.00-18.00	Мастер – класс: <b>Построение комплексной стратегии продвижения ритуальной организации</b>	Эксперт: <b>Истомин Алексей Владимирович.</b> 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:** 2500 рублей при оплате до 15 марта, 3000 рублей при оплате до 1 апреля


Для слушателей любого блока 1 или 2 апреля скидка 10%

**2 апреля к. 211, 2 этаж**

10.00-14.00	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 5. Системы мотивации и оплаты труда за результат 6. Как разрабатывать и применять KPI в ритуальном агентстве 7. Критерии решения о высвобождении сотрудников	Эксперт: <b>Нежданов Денис Викторович</b> . Президент Корпорации бизнес-тренинга. 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 России по материалам Forbes.ru (2014 г.). Лучший бизнес-тренер Москвы и Урала по версии журнала «Chief», (2010 г.) Кандидат политических наук. Председатель Совета директоров ГК «CBS – complexed business solutions». Участниками тренинговых программ и мастер-классов Дениса Нежданова выступило более 10000 человек. Руководитель программы сертификации топ-менеджеров, руководителей и специалистов управленческого резерва
-------------	---	---

**Стоимость сертификата:** 5000 рублей при оплате до 15 марта, 6000 рублей при оплате до 1 апреля

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

 Желаящим слушателям выдается удостоверение государственного образца курса дополнительной профессиональной переподготовки и повышения квалификации Уральского государственного экономического университета (УрГЭУ-СИНХ) при прохождении 2-х дней (отдельная заявка, уточняйте у организатора)

**2 апреля**

**Зона выставки, сцена**

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)	Регистрационный взнос для участников. Конкурса 2000 рублей. Для просмотра конкурса участие бесплатное
13.00	<b>Торжественное награждение</b> ритуальных организаций и производителей памятников за достойный труд и выбор миссии высокого качества ритуальных товаров и услуг	
13.30	<b>Торжественное вручение дипломов участникам выставки</b>	
	Экскурсия по Екатеринбургу	Стоимость билетов и запись на экскурсию уточняйте до 30 марта

Курс дополнительной профессиональной переподготовки и повышения квалификации:  
**Навыки эффективного сервисного поведения в продажах ритуальных товаров и услуг**

**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

*с 9-00 до 15-00 с перерывом на обед*

### **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

А) Техника «опора на ключевые слова клиента»

Практикум. Список ключевых слов и распознавание их значения (в рамках подхода «3 вида ожиданий клиента»)

В) Техника «Свойства-связка-Выгода» (в рамках подхода «3 вида ожиданий клиента»)

4. Работа с возражениями

А) Способы обхода категорических возражений. Техника разбалансировки «устойчивого мнения»

В) Наиболее часто встречающиеся возражения и их преодоление

Практикум. Список возражений. Возражения, как основа для корректировки презентации

С) Техника «Рефреминг»

Практикум. Фразы помогающие перевести возражения клиентов в позитивный контекст

Д) 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

*с 15-00 до 16-00*

- Похоронный сервис, который продает. Высокая культура обслуживания - источник дохода, экономия затрат
- Обмен опытом от ведущих ритуальных агентов России. Ответы на вопросы

[Условия участия по ссылке](#)

#### **Мастер – класс: Построение комплексной стратегии продвижения ритуальной организации**

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

*с 16-00 до 18-00*

- 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 по ссылке](#)

#### **Тренинг – интенсив: Стратегия лидера на рынке продаж памятников и мемориальных комплексов**

Эксперт: **Долженко (Роговец) Ирина Михайловна**. Руководитель школы Memorial\_consultation. Дизайнер. Архитектор мемориального искусства. Преподаватель, тренер по продажам памятников. г. Донецк, г. Москва

#### **Результат курса:**

- Изменить подход в продаже памятников. Кардинально и выгодно отличаться от конкурентов
- Рост продаж и расширение организации
- Не зависеть от демпинга на рынке
- Выход на новый уровень заказов. Увеличить количество и качество заказов, в том числе в премиум сегменте
- Подготовить сильную команду консультантов
- Сформировать свою уникальную стратегию работы с клиентами. Выйти из типового подхода. Сформировать навыки для уверенной работы с клиентами и ассортиментом
- Научиться подходу к разным клиентам. Разобраться в мотивации покупателей
- Убеждать заказчиков
- Увеличить способы привлечения клиентов
- Приобрести действительно ценные положительные отзывы от клиентов, с помощью простых, но прорывных преимуществ перед конкурентами

#### **На мастер классе разберемся, как консультанту быстро научиться:**

- Формуле успешных продаж

- Устанавливать доверительные отношения с клиентами
- Слышать, понимать клиента и предлагать, что на самом деле хочет заказчик, за что люди готовы Вам платить
- Уверенно действовать, когда заказчик не знает, что хочет
- Работать с сложными нестандартными запросами

### **Освоим методику «Проявляющей консультации»**

- Как вести консультацию, чтобы заинтересовать клиента. Телефонная беседа.
- Консультация в офисе
- Учимся собирать и анализировать информацию. Задаем вопросы
  - Эмоции клиентов. Как выйти на позитив
  - Как работать с клиентами, которые пока не знают, что хотят
  - Как работать с клиентами, которые ищут только выгодную стоимость

### **Разберем 5 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

#### **1 Модуль КЛИЕНТ**

- Шаги консультации. Как вести консультацию, чтобы заказчик не сказал: «Спасибо, подумаем»
- Научимся подготавливать предложение клиентам. Презентация
- Разберем ситуацию, когда клиенту нужен индивидуальный проект
- Как консультанту работать с дизайнером. Проект, в каких программах работает дизайнер, учиться самому или искать дизайнера, что должно быть в проекте
- Что помним, когда оформляем заказ. Договора, бланки, квитанции, сметы, гарантии
- Как избежать ситуации «я думал будет не так», «вы же профессионалы, должны были предупредить». «Это должно входить в стоимость, платить за эти работы не буду»
- Форс Мажоры. Почему клиент может отказаться от заказа

#### **ВЕДЕНИЕ ЗАКАЗА**

1. Долго объясняли, консультировали, нашли вариант, в итоге заказчик ушел, и заказал памятник в другом месте по той же стоимости
2. Просмотрели десятки каталогов, образцов, а клиент говорит- и это всё, у вас больше ничего нет?

3. Вы провели консультацию, в конце вас спрашивают тоже самое, что уже час объясняли
4. Выбрали вариант, изготовили, вам заявляют, что вообще не это обсуждали, вы не это обсуждали
5. Подготовили проект, клиент забрал посоветоваться, и пропал
6. Заказчик меняет решение за решением, не может выбрать
7. Клиенту ничего не нравится из каталогов. Говорит- я всё это уже видел. Предложите, что - то интересное
8. Заказчик отказывается от фундаментных работ, считает, что с него просто хотят больше получить за заказ
9. Вы делаете проект за проектом, вносите все пожелания заказчика, а ему всё не то
10. Клиент пришел с семьей, все хотят разное
11. Разбираем ситуации

#### **В результате научимся:**

- Слышать клиента
- Понимать запрос клиента. Что скрыто за словами заказчика. Выявляем потребность
- Собирать информацию: Выяснение задачи/проблемы - анкета клиента
- Анализировать информацию, чтобы на ее основе делать предложения
- Разберемся, в мотивации покупателей. Потребительское поведение. Что значит слышать и предлагать на языке заказчика, что хочет клиент
- Подбирать варианты и делать предложения
- Работать с возражениями и сопротивлением на этапе, когда мы еще делаем предложение -

презентация, защищать предложения.

#### **А также:**

- Получите пошаговую схему, как работать с клиентом, которому варианты из каталогов не подходят
- Научитесь уверенно аргументировать свои предложения клиенту
- Не просто показывать картинки памятников из каталога, а пояснять почему именно этот вариант подходит или нет
- Вариант, когда клиенту говорят- «принесите картинку, мы сделаем, что захотите» клиентами воспринимается, как то, что с ними не хотят работать
- Что же делать, когда клиент не знает, что хочет? Будем разбираться

#### **2 Модуль КАТАЛОГИ. ВЫСТАВКИ. САЙТ**

- Каталоги. Зачем они нужны?
- Как консультанту работать с каталогом. «Каталог не меню. Его нельзя дать

клиенту, сказать -выбирайте и ждите, что у вас закажут»

- Секреты восприятия, почему клиенты не могут выбрать, устраняем трудности выбора
- Как клиенту выбрать нужный вариант?
- Четкая программа, как создать продающий каталог. Создаем каталог по - новому
- Сайт. Почему мало звонков, где клиенты
- Основные ошибки, как их избежать
- Соцсети и памятники
- Подготовка работы с ассортиментом на сайте
- Ситуация: клиент позвонил, поясняет, что ему понравился памятник на вашем сайте. Как вести консультацию в таком случае
- Телефонная консультация

[Условия участия по ссылке](#)

В программе возможны изменения.

Подробности и условия заказывайте [по ссылке](#):

**Заявка на участие**

По тел. 343-286-11-53 (63)

Ваши консультанты: Милена Лобанова, Виктория Владимирова

#### **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.