Траектория успеха: диалог директоров

Профессиональная конференция
для директоров психологических центров

Информация о спикерах

Порядок выступлений по программе

Краткие профессиональные профили

Темы выступлений и акценты дискуссий

Фотографии спикеров

Открытие конференции



Анна Владимировна ЗАЛЯЛОВА

Генеральный директор
Центра гармонии
«МИР СЛОВА»

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ:

Руководитель Центра гармонии «МИР СЛОВА»

Открывает конференцию и задает стратегический вектор обсуждения

Фокус выступления — перспективы развития отрасли и профессионального сообщества

Тема выступления

О перспективах развития отрасли

КЛЮЧЕВОЙ АКЦЕНТ

Вступительное выступление о развитии отрасли и дальнейших точках роста психологических центров.

Блок 1
Финансы и управленческая устойчивость



Надежда Николаевна ФЕДУЛОВА

Основатель и генеральный директор ООО «Медицинская консалтинговая группа»

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ:

Бизнес-консультант и эксперт по открытию и управлению клиниками

Кандидат медицинских наук, MBA

Автор книг «8 шагов к успешной клинике» и «Контакт-центр — рост в профессии»

Преподаватель в МГУУ при Правительстве г. Москвы, ВШЭ и Школе медицинского бизнеса

Тема выступления

Медицина как бизнес. Тренды 2026. Антикризисный менеджмент и система, которая делает развитие клиники неизбежным

ТЕЗИСЫ КРУГЛОГО СТОЛА
Тренды медицинского рынка 2026.
Матрица рисков: что угрожает формату именно вашей клиники.
Регулярный менеджмент: система против эмоций.
Алгоритм перехода от ручного управления к системе.

Блок 2
Маркетинг для психологических центров



Никита Сергеевич АНТИПИН

Эксперт по личному бренду,
маркетолог и бизнес-психолог

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ:

Член Гильдии маркетологов РФ

Эксперт ФРИИ, спикер МБМ
и Технограда

Дипломированный маркетолог
(PS in Marketing, Inholland University)

Владелец агентства стратегического
маркетинга «Маркетёру.Ру»

Эксперт и спикер по личному бренду

Тема выступления

Особенности позиционирования психологических центров в современных условиях. Личный бренд руководителя центра

ТЕЗИСЫ КРУГЛОГО СТОЛА
Какой контент строит доверие и приводит клиентов.
Как выйти в медиапространство без огромных бюджетов.

Блок 2
Маркетинг для психологических центров



Антон Владиславович БАКЛУНОВ

Бизнес-консультант и эксперт по масштабированию бизнеса

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ:

Директор по маркетингу в одном из крупнейших IT-стартапов России

• Руководитель маркетингового агентства с портфелем 150+ клиентов

• Преподаватель НИУ ВШЭ

• Бизнес-консультант

• Эксперт по масштабированию бизнеса

Тема выступления

Клиенты без иностранных соцсетей: как выстроить стабильный поток в 2026 году, когда рекламных каналов становится меньше

ТЕЗИСЫ КРУГЛОГО СТОЛА
Какие каналы привлечения реально работают сейчас: ВКонтакте, Telegram, Яндекс.Директ, SEO и партнерские связки.
Как выстроить систему, не зависящую от одного источника трафика, и не сливать рекламный бюджет впустую.

Блок 3
Продажи и клиентский сервис



Евгений Александрович КОЛОТИЛОВ

Бизнес-тренер по продажам
и клиентскому сервису

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ:

Лидер рейтинга ТОП-10 «Лучшие бизнес-практики 2020» союза «Московской торгово-промышленной палаты»

Лучший бизнес-тренер по b2b-продажам 2019 года по версии журнала «Управление сбытом»

Лауреат международной премии Congress Awards Russia

Эксперт федеральной программы «Ты — предприниматель».

Автор 20 книг, включая бестселлеры «Не давайте скидок» и «Техника продаж крупным клиентам»

Тема выступления

Активные продажи в 2026 году

ТЕЗИСЫ КРУГЛОГО СТОЛА
Повысить конверсию без давления на клиента.
Удерживать клиентов и увеличивать повторные обращения.
Выстраивать сервис, который формирует рекомендации.
Эффективно организовать работу администраторов.

Блок 3
Продажи и клиентский сервис



Алена Сергеевна МЕЛЬНИК

Эксперт по коммуникации, обучению и экологичным продажам

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ:

Сертифицированный тренер по DISC и DF

Эксперт Президентской академии (РАНХиГС)

Спикер курсов СберОбразования.

Фокус в работе — управление диалогом без давления и качество человеческого контакта

Тема выступления

Экологичные продажи. Человек к человеку

ТЕЗИСЫ КРУГЛОГО СТОЛА
В сфере психологии клиент выбирает, кому довериться. Продаёт первая коммуникация.
Экологичные продажи — это не про мягкость, а про профессиональное управление диалогом без давления
В эпоху AI главным конкурентным преимуществом становится качество человеческого контакта.