

ПРОГРАММА БЕЛОЙ КОНФЫ — 2026. Сезон 8

7 июля	Корпоративное обучение	Управление онлайн-школой и продюсирование	Методология и продукт	Маркетинг и Продажи	Эдтехи
09:30–10:00	Открытие конференции. Трансляция онлайн				
10:00–11:00	Павел Безяев Исследование рынка корпоративного обучения от сообщества Digital Learning	Екатерина Рыжова Выстраивание материальной и нематериальной мотивации сотрудников, ведущее к росту показателей компании	Александра Хлызова Методология, продукт, сервис: тренды, чтобы выжить в кризис и заложить долгосрочную стратегию развития	Сергей Сабитов Реклама в МАХ: пошаговая инструкция по закупу в других каналах, актуальные воронки и кейсы	Дмитрий Крутов Человекоцентричность как антикризисная стратегия: 11 осей, по которым можно проверить свою школу
11:00–11:15	Перерыв 15 мин. — общение со спикерами, нетворкинг				
11:15–12:15	Яна Макарова Внутреннее экспертное сообщество: как превратить коллег в соавторов образовательного контента	Александра Дорофеева Антикризисный план для бизнеса: как выйти на новый уровень продаж, команды, смыслов и не закрыть проект	Антон Ларкин Как вывести доходимость на 70–80% и привязать доход школы к результату ученика: интегративная система, 10+ провальных и успешных гипотез и модель с юридической гарантией результата	Юлия Федорова Целостный взгляд на продвижение детского онлайн-образования в эпоху удорожания трафика и падения покупательской способности клиентов-родителей	Алексей Александров Усиление продаж в онлайн-обучении через Zoom-продажи, чтобы удержать рентабельность проекта в турбулентное время
12:15–12:30	Перерыв 15 мин. — общение со спикерами, нетворкинг				
12:30–13:30	Ольга Беляева Сторителлинг для скептиков: как говорить с аудиторией, которая «уже всё видела»	Даниэль Партнэр Тема уточняется	Анастасия Перельман Дофаминовая методика: как нейронаука меняет подход к обучению — от гипотезы до работающего продукта, с цифрами по удержанию и результатам студентов	Никита Корытин Маркетинг переоценён: как устроена работа в больших школах и как ИИ и вайб-маркетинг приносят нам десятки миллионов	Илья Курмышев, Яндекс Практикум Точки роста в эпоху перемен: опыт Яндекс Практикума в построении и трансформации бизнеса
13:30–14:30	Перерыв 60 мин. — Обед и кофе-брейк (по билетам)				
14:30–15:30	Диана Зверева Dream-team: создаём команды, которые меняют правила игры	Максим Спиридонов Кризисы в жизни предпринимателя: как работать с ними и превращать в инструменты развития бизнеса?	Ильяна Левина Netflix-механики для клубов: 30 продуктовых инструментов, которые снижают отток и увеличивают продляемость клуба до 90%	Арсен Арно Как привлечь и прогреть аудиторию с помощью рестрикта прямых эфиров на десятки площадок?	Круглый стол Как EdTech проходит кризис: опыт, решения, прогнозы. Участники: Дмитрий Волошин
15:30–15:45	Перерыв 15 мин. — общение со спикерами, нетворкинг				
15:45–16:45	Наталья Горбачевская «Не доите корову, дёргая за рога»: когда обучение не принесёт результата (на реальном кейсе)	Евгения Вольнова Создание эффективной юридической защиты и работы онлайн-школы в текущих кризисах и ограничениях рынка	Сергей Семёнов Мастермайнд как ядро образовательного продукта: как reeг-to-reeг формат усиливает внедрение и доходимость обучения	Ната Анарбаева Контент-маркетинг в стиле журналистского расследования: все инструменты для органического роста	Марианна Снигирева, Нетология EdTech 3.0: как изменить подходы к работе с образовательным продуктом и оптимизировать процессы в новой реальности
16:45–17:00	Перерыв 15 мин. — общение со спикерами, нетворкинг				
17:00–18:00	Надежда Бондаренко От пассажира к водителю: как пересобрать L&D опыт для кратного роста вовлеченности. Кейс Газпромбанка	Иван Белянкин Онлайн-школа как инфо-бизнес. Куда утекает прибыль и почему растут затраты? Системное управление проектами от продюсера «Ревитоники»	Круглый стол Самые востребованные и результативные форматы обучения в кризис: как работать с аудиторией, чтобы не перезагрузить контентом и активировать на реальное действие	Групповое интервью с Дмитрием Румянцевым и Андреем Захаряном Маркетинг онлайн-образования в 2026–2027 году — какой он будет и к чему готовиться?	Павел Мосейкин, Ultima Education Как собирать сильные команды: от найма до расставаний без потери репутации
18:00–18:15	Перерыв 15 мин. — общение со спикерами, нетворкинг				
18:15–19:15	Полина Ровина Выбор формата обучения как фактор результата: подход к подбору форматов под бизнес-задачи	Сергей Коротких Стратегия как инструмент реализации видения лидера	Григорий Кузнецов Почему клиенты врут: как спроектировать и докрутить продукт, чтобы он попадал в реальные задачи клиентов и эффективно решал их. Методология управления продуктом через соц исследования	Артем Сенаторов «Архитектура влияния в эпоху запретов». Как работает управление вниманием аудитории в 2026 году	Спикер уточняется

8 июля	Мiх	Управление онлайн-школой и продюсирование	Методология и продукт	Маркетинг и Продажи	Нейросети для онлайн-образования
10:00–11:00	Елизавета Тимофеева Как онлайн-школе начать работать с государственным сектором, грантами и социально значимыми образовательными проектами	Ирина Хижнякова 5 главных принципов управления финансами для собственников и руководителей: на какие показатели смотреть, чтобы держать прибыль под контролем	Мария Роженко Коучинг вместо кураторства: как управлять результатом и ответственностью взрослого, когда не находится причины не делать	Ольга Сыроежкина Нестабильные результаты из VK Рекламы: как приручить новый рекламный кабинет	Дарья Бобровская Методист 2.0: как Zerocoder создает курсы с помощью AI и вайбкодинга, не теряя людей и качества
11:00–11:15	Перерыв 15 мин. — общение со спикерами, нетворкинг				
11:15–12:15	Дарья Рыжкова Тренды EdTech-2026: на основе исследования рейтинга крупнейших компаний на рынке онлайн-образовании	Разборы онлайн-школ участников от Александры Дорофеевой	Лала Мусаева, Зарина Нугманова Методология управления системой производства учебного контента силами приглашённых экспертов: как удерживать качество продукта независимо от личности носителя экспертизы	Анастасия Кириченко Онлайн-конференции как источник самоокупаемого трафика и бесплатной базы	Натали Васильева Вайбкодинг для онлайн-школы: как делать сайты, квизы, воронки и интерактивные статьи при помощи нейросетей и экономить деньги бизнеса
12:15–12:30	Перерыв 15 мин. — общение со спикерами, нетворкинг				
12:30–13:30	Екатерина Беляева UGC и амбассадоры в онлайн-образовании: как ученики приводят учеников	Екатерина Халупек Управление в зоне турбулентности: как сохранить команду и процессы, когда в кассе ноль (и всё идёт не по плану)	Елена Финк, Наталья Гранкина Как обучать философии нового мировоззрения, когда трудно или невозможно оцифровать результат: разбор методологии и инструментария обучения в онлайн-школе А. П. Ситникова	Олеся Нестерова Как привлечь подписчиков в «Макс» для прогрева через Яндекс Директ	Валерия Ефанова От идеи продукта до денег в кассе за три недели: полный алгоритм создания и продажи с ИИ в пяти ролях — для эксперта без команды
13:30–14:30	Перерыв 60 мин. — Обед и кофе-брейк (по билетам)				
14:30–15:30	Люся Ёж Пошаговая инструкция, как сделать солдаут на офлайн, и как эти фишки внедрить в свой запуск или онлайн-мероприятие	Круглый стол Как запустить свой частный ВУЗ	Евгения Подколзина Как трансформировать мышление предпринимателя через обучающую программу, чтобы он получил результаты в бизнесе	Егор Пыриков Система закрытых продаж: как постоянно делать выручку без запусков с текущей аудиторией и с нового трафика	Дмитрий Кот Топ-5 ошибок, которые допускают маркетологи, когда генерят тексты с нейросетями
15:30–15:45	Перерыв 15 мин. — общение со спикерами, нетворкинг				
15:45–16:45	Татьяна Шишова Безопасный рост и защита финансов в онлайн-образовании	Виктор Жуков Руководители — главный фактор роста: почему команда не даёт результат и что с этим делать	Круглый стол Круглый стол. Воровство продукта: опыт рынка по защите интеллектуальной собственности, или как наказать воров деньгами. Участники: Тамара Данилюк, Виталий Окунев, Ирина Арапова. Модератор Евгения Вольнова.	Тома Суворова ВКонтакте вместо Telegram: как делать тёплые запуски в новых реалиях	Никита Рогачёв AI-РОП, AI-менеджер и AI-ОКК: как нейросети меняют продажи и поддержку
16:45–17:00	Перерыв 15 мин. — общение со спикерами, нетворкинг				
17:00–18:00	Елена Реброва Автоматизация отдела продаж с ростом с 6 до 15 млн ежемесячной выручки	Леонид Лубочкин Контролируемое сжатие: как онлайн-школе пережить кризис без паники и с опорой на цифры	Анастасия Щербакова Продукт-автомат: кейс игрового симулятора, который заменил эксперта в чатах, выдал 90% доходимости и сам продаёт следующий продукт	Светлана Дёмина Реактивация базы: можно ли её оживить? Пошаговая инструкция	Виктор Дачников Как за 45 дней с Claude сделать больше, чем за 2 года: ИИ-фокус-группы, лонгриды на 4+ млн, сайты за 3 часа, клуб за 11 дней и 25 еще ИИ-агентов
18:00–18:15	Перерыв 15 мин. — общение со спикерами, нетворкинг				
18:15–19:15	Анна Гаркуль Ежемесячная онлайн-конференция вместо запусков: кейс Международного НейроУниверситета с 6 факультетами и 30+ продуктами	Наталья Марчукова Как за 5 месяцев выстроить систему управления: с 0 до 60 млн рублей с медийным экспертом, через новую команду и управляемые ИИ бизнес-процессы	Анастасия Сысоева Дайте кейсы! Как создать высокорезультативный курс за счёт качественного человеческого сопровождения: кейс онлайн-школы «Буду кондитером»	Роман Масленников Инфоповоды — новая нефть. Как из СМИ и соцсетей привлечь органический трафик за счёт креативных новостей с упоминанием бренда и эксперта	Екатерина Мацуца Алгоритм внедрения ИИ-ассистентов в учебный процесс: как персонализировать поддержку на каждом образовательном продукте — для учеников и для команды
19:15–19:30	Церемония закрытия конференции. Трансляция онлайн				