

Konferencijos partneriai:



Konferencija, 2009 m. gruodžio 22 d.  
„Crowne Plaza“ konferencijų centre,  
M. K. Čiurliono g. 84, Vilnius

## PARDAVIMŲ POKERIS 2010: RYTDIENOS BŪDAI LAIMĖTI

Konferenciją veda: Darius Pietaris,  
„TMD partners“ konsultantas

Programa:

Laikas	Tema	Pranešėjas
10.00-10.10	<b>Ižanginis žodis. Konferencijos tikslai.</b>	<b>Rolandas Barysas</b> , „Verslo žinių“ vyriausiasis redaktorius
10.10-10.40 30 min.	<b>Rinkos situacija ir strateginiai tikslai. Taupiosios ateities sprendimai šiandien. Vadovo požiūris</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Įmonės veiklos struktūra ir efektyvumas. Kokį modelį pasirinkti šiandien?</li> <li>• Įmonės strateginiai pokyčiai ir pardavimų veiklos reorganizavimas</li> <li>• Nauji produktai, naujos rinkos, nauji kanalai, nauji projektai. Ar sunkmetis – tinkamas metas „naujienuoms“?</li> <li>• Svarbiausios pardavimų strategijos, jų formavimas, įgyvendinimas ir ... sunkmečio korekcijos</li> </ul>	<b>Antanas Zubulis</b> UAB „Omnitel“ prezidentas
10.40-11.10 30 min.	<b>Sachmatai ar kazino?</b> <b>Verslo olimpinių žaidynių taisyklės sėkmės kūdikio akimis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Globalaus masto verslas. Smalsumas, idėjos, azartas</li> <li>• Moderniųjų interneto verslų aukščiausia lyga ir juodosios pinigų skylės</li> <li>• Dabartinė situacija – kas iš esmės pasikeitė ir kaip reaguoti?</li> <li>• Ar tikrai būtina žinoti, kas bus toliau? Kam reikalingos tos taisyklės?</li> </ul>	<b>Ilja Laurs</b> UAB „GetJar“ vadovas, savininkas, vienas įtakingiausių žmonių telekomunikacijų pasaulyje
11.10-11.50 40 min.	<b>Iš kur ateis 2012 pelnas?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ateinantys penkeri metai pakeis verslą labiau, nei praėję penkiasdešimt. Kaip?</li> <li>• Krizinis ir pokrizinis vartotojas: požiūris į vartojimą, vertę, prekinis ženklus, nebetikėjimas reklama</li> <li>• Kaip keičiasi rinkodara ir pardavimai: bendruomenių, asmeninio bendravimo galia, medijos impotencija, interneto stiprėjimas, vartojimo ir išlaidų augimas</li> <li>• Kaip keičiasi kliento ir agentūros santykiai?</li> <li>• Rezultato matavimo spąstai: ką matuoti, kaip matuoti, kaip susieti finansinius ir išvestinius rezultatus?</li> <li>• Kompetencijos norintiems parduoti poryt: kūrybinis mąstymas ir profesijos, kurių dar nėra, bet be jų nebegalėsime egzistuoti</li> </ul>	<b>Darius Bagdžiūnas</b> UAB „Gaumina“ direktorius, savininkas
11.50-12.00	Laikas klausimams	
12.00-12.20	<b>Kavos pertrauka</b>	

12.20-13.50 1,5 val.	<b>Vertingiausias pardavimų kombinacijos. Ekspertų patarimai, įžvalgos, receptai ir modeliai</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Su kuo ir kaip derėtis, kam pardavinėti recesijos metu</li> <li>• Ką pakeisti pardavimo sistemoje, kad su tais pačiais ištekliais pasiektume daugiau?</li> <li>• Kokteilio receptas pirmam susitikimui su klientu šiandien</li> <li>• Darbas su neproduktyviomis pardavimo darbuotojų nuostatomis</li> <li>• „Differentiated Selling™“ - Skirtingo pardavimo stiliai.</li> </ul>	<b>Moderuoja konsultacinės kompanijos:</b>  Door Training & Consulting TMD partners Baltijos tinklas OVC Consulting Mercury International
<b>13.50-14.40</b>	<b>Pietūs</b>	
14.40-15.10 30 min.	<b>Stebuklinga pardavimo fraze yra... arba, kaip įrodyti pasiūlymo vertę ankstyvoje pardavimo stadijoje. Pardavimų proceso keitimas. UAB „Lietuvos draudimas“ atvejis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pardavimo kanalų struktūra ir jų valdymo sistema</li> <li>• Rizikos valdymas: ilgalaikis pardavimo kanalų stabilumas</li> <li>• Kliento pirkimo ir prekių/ paslaugų pardavimo procesas</li> <li>• Pardavėjų elgesio korekcijos</li> </ul>	<b>Daina Daubarė,</b> UAB „Lietuvos draudimas“ pardavimų departamento direktorė
15.10-15.40 30 min.	<b>Eksportas į Nigeriją, naujos patirties ypatumai, kultūriniai skirtumai, atkaklumas versle</b>	<b>Tomas Juška,</b> UAB „Libros holdingas“ direktorius
15.40-16.10 30 min.	<b>Dabar - geriausias metas klestėti arba kaip dirba verslo partizanai</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Jei kas sako, jo neįmanoma, reiškia – tikrai pavyks</li> <li>• Netikėčiausios priemonės ir sąlygos tikslams pasiekti</li> <li>• Kaip parduoti neišleidžiant nei lito</li> <li>• Efektyvi verslo plėtra sunkiu metu</li> </ul>	<b>Kristupas Baublys</b> Verslanoris, barų "In Vino", "Faksas" ir restorano "Rene" bendrasavininkas
16.10-16.15	Laikas klausimams	
<b>16.15 -16.30</b>	<b>Mintys dienai baigiantis. Konferencijos apibendrinimas</b>	<b>TMD partners</b>