

12-oji metinė pardavimo konferencija pardavimo vadovams ir vadovams

PARDAVIMAI 2020 LAUKIA (R)EVOLIUCIJA?

 Konferenciją moderuoja **Deividas Rafanavičius**,
 „TMD Partners“ partneris, konsultantas

Laikas	Tema	Pranešėjas
8.30 – 9.00	Dalyvių registracija	
9.00 – 9.15 15 min.	Įžanginis žodis. Konferencijos tikslai	Ugnius Jankauskas , „Verslo žinių“ generalinis direktorius Deividas Rafanavičius , „TMD Partners“ partneris, konsultantas
9.15 – 10.10 55 min.	DISKUSIJA Pardavimai 2020: į ką investuosime rytoj? <ul style="list-style-type: none"> - Investicijos į rytdienos pardavimus, Kaip pasirinkti teisingai? - Pardavimo sistemų automatizavimas, socialiniai tinklai, <i>big data</i> duomenų analizė, skirtingų pardavimo kanalų integravimas ir kt. ar tikrai įdiegę šiuos sprendimus, galime uždirbti dvigubai daugiau? - Ateities pirkimas: greitas, paprastas, individualizuotas. Kaip reaguoti kompanijoms: prisitaikyti prie šių naujų pirkėjų įpročių, ar juos edukuoti ir keisti? - Klientui kuriama vertė: kokiais būdais ją didiname šiandien ir kokios galimybės lauks ateityje? - Dirbtinis intelektas versle: pagalba ar iššūkis gausioms pardavėjų pajėgoms? 	Moderatorius: Darius Pietaris , „TMD Partners“ konsultantas, partneris Diskusijos dalyviai: John Harald Megaard , „Stansefabrikken“ pardavimų ir marketingo direktorius Justinas Taruška , „Inside Warehouse“ bendrąjūrėjas, „Alchemist“ Akseleratoriaus (Silicio slėnis) alumnis, „Pet24“ valdybos narys Raimondas Geleževičius , „Lietuvos draudimas“ Privačių klientų departamento direktorius ir Valdybos narys Vytis Žalimas , „Teo“ ir „Omnitel“ stambaus verslo padalinio vadovas
10.10 – 10.45 35 min.	Social selling – laikas išplėsti Jūsų komandos galimybes parduoti! <ul style="list-style-type: none"> - <i>Social selling</i> - grėsmė ar galimybė B2B pardavimams? - Vertė Jums ir Jūsų klientui: kaip suprasti ar tikrai verta investuoti? - Praktiniai pavyzdžiai įrodantys, kad tinkamai įgyvendinamas socialinis pardavimas (<i>social selling</i>) duoda ženklų investicinę grąžą 	Rob Thomas , „WSI Emarketing“ vadovas, social selling, LinkedIn ir marketingo automatizavimo ekspertas (JK)
10.45 – 10.55 10 min.	Dalyvių klausimai	
10.55 – 11.15 20 min.	Kavos pertrauka	

**PARDAVIMŲ PRAKTIKA:
KĄ PARDAVIMŲ LYDERIAI DARO KITAIP?**

11.15 – 11.40 25 min.	Ką komunikuoja Jūsų įmonės pardavėjų atlygio sistema?	Eligijus Kajieta , Korn Ferry Hay Group generalinis direktorius Baltijos šalims
11.40 – 12.05 25 min.	Ką pardavimų lyderiai daro kitaip, kad parduotų daugiau?	Kristian Kaas Mortensen , „Girteka Logistics“ komunikacijos vadovas
12.05 – 12.35 30 min.	Organizacijos kelias nuo Reikia iki Noriu parduoti	Skirmantas Mačiukas , „Circle K Lietuva“ vykdytysis direktorius
12.35 – 13.00 25 min.	Kaip mes nusprendėme bėgti ne sprintą, o maratoną! <ul style="list-style-type: none"> - Mažiausios kainos strategija – trumpalaikis sprendimas ilgalaikėje perspektyvoje - Ieškokite rinkų, į kurias konkurentai dar neįžengė ir ženkite į jas ryžtingai - Vartotojams sunkiai suprantamoje rinkoje, tiesioginiai pardavimai – raktas į sėkmę - Investicijos į santykius su klientais – tvarios ir sėkmingos veiklos garantas 	Martynas Giga , UAB „Elektrum Lietuva“ vadovas
13.00 – 13.10 10 min.	Dalyvių klausimai	
13.10 – 14.10 60 min.	Pietūs	
14.10 – 14.40 30 min.	Pardavimų organizacijos kūrimas – nuo treniruočių iki rezultatų <ul style="list-style-type: none"> - Ką perka Lietuvos vartotojas ir kuo jis skiriasi nuo skandinavų - Duomenys ir jų analizė – ar visada žinome, kiek mes žinome - Norite daugiau (lojalų) klientų? Įdarbinkite technologijas! - Atsakomybė už pardavimus organizacijoje 	Vidmantas Šiugždinis , „Impuls“ įmonių grupės vadovas
14.40 – 15.05 25 min.	Rytdienos pirkėjas. Kaip turi prisitaikyti organizacija, kad laimėtų jo dėmesį?	Dovydas Zinkevičius , „Columbus Lietuva“ direktoriaus pavaduotojas ir pardavimų direktorius Baltijos šalims
15.05 – 15.30 25 min.	Nuo tradicinės iki skaitmeninės bankininkystės: kaip suvaldyti pokytį nepamirštant kliento?	Šarūnas Nedzinskas , „Lindorff“ Baltijos šalių Bankų paskolų portfelių valdymo vadovas
15.30 – 15.40 10 min.	Dalyvių klausimai	
15.40 – 15.55 15 min.	Kavos pertrauka	
15.55 – 16.30 35 min.	Į klientą orientuotos organizacijos: iššūkiai vs rezultatai Dalyvių įtraukimas į konferencijos turinio kūrimą „čia ir dabar“. Klausimų atsakymų sesija apie klientų patirties valdymo iššūkius, didžiausias kliūtis į lojalumą, įmonių domėjimosi klientų pasitenkinimu galimybes, klientų edukavimą bei kitus auditorijai svarbius klausimus.	Moderatorius: Deividas Rafanavičius , „TMD Partners“ partneris, konsultantas Diskusijos dalyviai: Paulius Pocius , „Grigeo Grigiškės“ rinkodaros vadovas Rūta Bagdonavičienė , „Gintarinė vaistinė“ generalinė direktorė Artūras Milašauskas , „BAIP“ pardavimų direktorius
16.30 – 16.55 25 min.	Kaip sustiprinti pardavimų pajėgas investuojant į emocinę kompetenciją?	Darius Pietaris , „TMD Partners“ konsultantas, partneris
16.55 – 17.05 10 min.	Mintys diena baigiantis. Konferencijos apibendrinimas.	TMD Partners