



2017 m. gegužės 17 d.
 Viešbutis „Šermutas“,
 Panevėžio aplinkkelis 5, Šilagalio kaimas,
 Panevėžio seniūnija

KARTU SU POKYČIAIS: KAIP VERSLUI SUSPĖTI IR LAIMĖTI?		
10.00–10.20	Įžanginis žodis. Konferencijos tikslai	
10.20–10.50	Ar Lietuvos verslas pasiruošęs ketvirtajai pramonės revoliucijai? <ul style="list-style-type: none"> Ketvirtoji pramonės revoliucija jau vyksta. Kas tai ir su kuo tai valgoma? Ketvirtosios pramonės revoliucijos pavyzdžiai Lietuvoje. Ką turime padaryti, kad nepražiopsotume revoliucijos? 	Rokas Grajauskas , „Danske Bank“ vyriausiasis Baltijos šalių ekonomistas
10.50–11.10	Kredito rizika ir augantys pardavimai – neatrasta sinergija <ul style="list-style-type: none"> Ko trūksta potencialių klientų atrankoje? Pinigai iš anksto – pinigų mažiau Skirtingi klientai – skirtinga kaina 	Dr. Gerda Venckevičiūtė , kredito biuro „Creditinfo“ Pardavimų ir klientų departamento vadovė
11.10–11.40	Ar branda vietinėje rinkoje garantuoja pardavimus užsienyje? Įmonės eksporto procesas: rinkos pasirinkimas, komunikacija, rinkodara ir kt. Didžiausi iššūkiai, patarimai ir praktiniai atvejai	Mantas Zamžickas , VšĮ „Versli Lietuva“ verslo plėtros vadovas
11.40–11.50	Auditorijos klausimai	
11.50–12.40	Pietūs	
VERSLO PRAKTIKA: KAIP UŽDIRBAMAS PELNAS?		
12.40–13.10	Kaip technologijos padeda auginti verslą ir turėti geriausius klientus TECHNOPELNAS 2017 <small>Powered by TELIA</small>	Dainius Sabaliauskas , vertimo ir lokalizavimo įmonės „Eurotradus“ direktorius
13.10–13.40	Kokie sprendimai padeda įveikti krizes? Įmonės „Ustukių malūnas“ auginimo praktika	Giedrius Uždavinyš , bendrovės „Ustukių malūnas“ vadovas
13.40–14.05	Kaip kokybiškas pardavimų procesas gali padidinti pardavimus? <ul style="list-style-type: none"> Nuo ko priklauso pardavimų rezultatai? Kiek dėmesio derėtų skirti pardavimų kokybei? Kas svarbiausia, norint užtikrinti kokybiškus pardavimus, ir ugdyti profesionalų komandą? 	Donata Varnelienė , „TMD Partners“ konsultantė
14.05–14.15	Auditorijos klausimai	
14.15–14.45	Kavos pertrauka	
VERSLO AUGINIMAS: KOKIOS GALIMYBĖS?		
14.45–15.15	Kaip sektoriuje, kuriame kas antras projektas žlunga ir darbuotojų lojalumas minimalus, užaugti iki lyderių? UAB „Visma Lietuva“, Vilniaus regiono „Gazelės 2016“ lyderės, verslo auginimo praktika	Mantas Urbonas , bendrovės „Visma Lietuva“ vadovas
15.15–15.40	Įmonės rinkodara ir komunikacija – kur investuoti ir kaip nepermokėti? <ul style="list-style-type: none"> Kas Jūsų konkurencinis pranašumas: kaina, kokybė ar prekės ženklas? Kaip komunikuoti tik tiems, kurie Jums yra reikalingi? Ką pasakyti, kur pasakyti, kam pasakyti? 	Kęstutis Gečas , integruotos komunikacijos agentūros „INK agency“ vyriausiasis partneris
15.40–15.50	Auditorijos klausimai	
15.50	Sparčiausiai augančių regiono įmonių apdovanojimai ir tolesnis bendravimas prie vyno taurės	

Organizatorius: Partneriai:

