

.....

# PARDAVIMŲ FORMULĖ

.....



**GEGUŽĖS 9 D.**

**PROGRAMA**



Gaunate tik tuos klientus, kurių esate verti

## ANTONI LACINAI

Švedų ekonomistas, pasaulinio garso vadybos bestselerių autorius, ekstravagantiškasis verslo filosofas



Realūs ir ambicingi tikslai - kaip pasirinkti?

## DARIUS ČIBONIS

Pardavimų treneris, mokymų autorius



Prašykite daugiau, išdrįskite daugiau, išsikelkite ambicingesnius tikslus!

## LUCINDA DOUGLAS

Pardavimų ekspertė, bestselerio „Happy Sales“ autorė



Stand Out, Be Epic, & Sell More!

## ANDY PRESTON

KAVOS PERTRAUKA



Kodėl ir kaip galite išlikti svarbiu savo klientams ir ateityje...?

## RIK VERA

Futuristas, knygų autorius ir olandų verslo konsultantas



Kaip sugrąžinti gerą savijautą sau (ir klientui), kai jaučiamės menkinami

## ARNAS MARKEVIČIUS

Triple O Consulting konsultantas ir partneris, pardavimų ir komunikacijos ekspertas



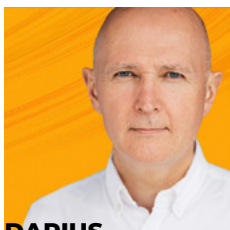
Diskusiją inicijuoja:



LIETUVOS  
PARDAVIMŲ  
ASOCIACIJA

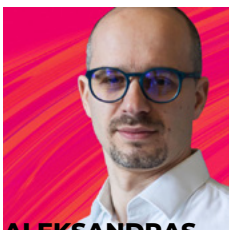
**TOO SIMPLE TO BE EASY: viskas kas atrodo paprasta, nėra paprastai įgyvendinama...  
Na, bent jau daugumai pardavėjų**

MODERUOJA

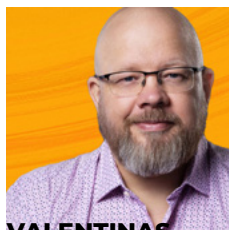


**DARIUS PIETARIS**  
INWIN treneris ir konsultantas,  
EMOTIKOS bendraautorius

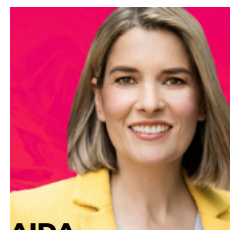
DALYVIAI:



**ALEKSANDRAS GOŁOD**  
Telia Lietuva  
pardavimų vadovas



**VALENTINAS MARINIONOKAS**  
Grizlio metodas įkūrėjas,  
pardavimų treneris



**AIDA RAFANAVIČĖ**  
TMD PARTNERS partnerė,  
pardavimų komandos vadovė



**Quick selling: kaip parduoti per 30 sekundžių ar greičiau?**

## ALGIRDAS KARALIUS

Verslo konsultantas, saviugdos ekspertas

PIETŲ PERTRAUKA

III DALIS 13:45



**Kaip suderinti naujausias technologijas ir laiko patikrintas pardavimų taktikas?**

## PATRIK NORDKVIST

Pardavimų strategas ir konsultantas, pardavėjas tapęs CEO



**5 klaidos, dėl kurių negaunate norimų rezultatų su DI**

## ROKAS JURKĖNAS

Idea Link įkūrėjas



**Kaip, naudojant dirbtinį intelektą, sukurti vertės pasiūlymą, kurio klientai negalėtų atsisakyti?**

## ANTANAS BERNATONIS

Why AI įkūrėjas, dirbtinio intelekto entuziastas, treneris



5 Slaptos LinkedIn Pardavimų Taktikos

## KOTRYNA KURT

LINKEDIST bendrąjkūrėja, turinio kūrimo ekspertė



The Monkey and The Money

## Dr. KJELL NORDSTRÖM

Švedų ekonomistas, pasaulinio garso vadybos bestselerių autorius, ekstravagantiškasis verslo filosofas

KAVOS PERTRAUKA

IV DALIS 16:20



Sales Success with Self-leadership: sėkmingi pardavimai yra didžiausias jūsų savarankiškumo išbandymas; kiek esate sąmoningi, motyvuoti ir atsparūs?

## ANDREW BRYANT

Global Expert on Self Leadership, award-winning author



Lėtumo filosofija greitoje kasdienybėje

## MINDAUGAS GRAJAUSKAS

OVC Consulting partneris ir konsultantas



Kaip nuolatos jaustis užtikrintai, užuot baiminantis ir abejojant?

## ANIS QIZILBASH

Psichologė, „Mindful Selling“ kūrėja, „Forbes“ ir „Psychology today“ autorė



Perdegimas: kiek kainuoja noras turėti viską?

## Prof. Dr. EUGENIJUS LAURINAITIS

gydytojas psichiatras, psichoterapeutas, VILNIAUS UNIVERSITETO partnerystės profesorius