

LIETUVOJELIETUVOJE

# ••••• PARDAVIMŲ FORMULĖ

## ••••• DIDŽIAUSIA PARDAVIMŲ KONFERENCIJA LIETUVOJE

KONFERENCIJA KONFERENCIJA

PARDAVIMŲ PARDAVIMŲ

DIDŽIAUSIA DIDŽIAUSIA

2025 KONFERENCIJOS PROGRAMA

.....

# PARDAVIMŲ FORMULĖ

.....

Džiaugiamės, kad prisijungėte prie mūsų – bendruomenės, kuri tiki, kad pardavimai yra ne tik skaičiai ar procesai. Tai – emocija, pasitikėjimas, ryšys. O svarbiausia – tai variklis, be kurio nejudėtų nė viena įmonė, joks startuolis, jokia idėja. Augimas ir pokytis yra ten, kur yra pardavimai.

Ši konferencija skirta tiems, kurie nori matyti toliau nei dienos planas ar ketvirčio tikslas. Ji skirta žmonėms, kuriems rūpi ne tik „kaip parduoti“, bet ir kodėl mes tai darome. Ką reiškia būti lyderiu pardavimuose, kai komanda laukia krypties, o klientas – nuoširdumo? Ką daryti, kai dirbtinis intelektas pradeda veikti greičiau už SDR'ą? Ar tikrai „būkite savimi“ vis dar galioja, ar tai tik dar vienas patogus mitas, kurį laikas pergalvoti?

Šių metų konferencijoje dalyvaus ir buvęs FTB derybininkas Chrisas Vossas, griauantis tradicinį požiūrį į derybas. Jo įžvalgos primena tai, ką dažnai pamirštame: bet kurių derybų pagrindas nėra manipuliacija ar spaudimas – o empatija. Būtent per ją mes iš tikrųjų girdime, suprantame ir pasiekiame susitarimą.

Per šią dieną ieškosime gylio, kvestionuosime senus įsitikinimus, kartu juoksimės ir kalbėsime atvirai apie tai, ko dažnai garsiai nepasakome. Nes tikrasis profesionalumas slepiasi ne už tobulų prezentacijų, o už gebėjimo kelti nepatogius klausimus. Tikime, kad čia rasite ne tik atsakymų, bet ir įkvėpimo būti tuo pardavėju, kuris visuomet drįsta žengti pirmas.

Ačiū, kad esate ir kuriate šį renginį kartu. Laukia įdomi kelionė.



# 09:00 / I DALIS



## Derėkitės taip, lyg nuo to priklausytų jūsų gyvybė

**Chris Voss, #1 DERYBŲ EKSPERTAS PASAULYJE  
FTB DERYBININKAS SU 24 M. PATIRTIMI  
Bestselerio „Never Split the Difference“ autorius**

Strategijos, kurios sprendžia gyvybės ir mirties klausimą derybose dėl įkaitų ir kaip jas pritaikyti kasdien? Kaip laimėti derybų kovoje (!) Buvęs FTB derybininkas Christopheris Vossas atskleis, kaip naudoti psichologiją, taktiką ir empatiją derybose, kurios gali nulemti sėkmę ar nesėkmę. Sužinokite, kaip derėtis taip, lyg nuo to priklausytų jūsų gyvybė – nes kartais taip ir būna. Įpročius ir veikia pardavimus.



Derybų meistras, šį titulą užsitarnavęs per 24 darbo metus FTB – dirbdamas pagrindiniu krizinių situacijų derybininku Niujorko miesto FTB padalinyje, o vėliau – pagrindiniu tarptautinių pagrobimų derybininku.

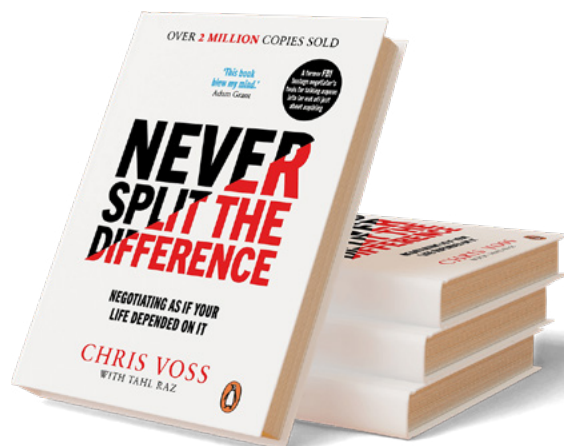
Iki pat šių dienų Chris strategijos ir taktikos plačiai naudojamos FTB derybose dėl įkaitų išlaisvinimo. Jis buvo atsakingas už tokias bylas kaip: TERRSTOP („Aklasis šeichas“), TWA 800 skrydžio katastrofą, derybas dėl pirmojo pagrobėjo pasidavimo „Chase Manhattan“ banko apiplėšimo įkaitų paėmimo metu ir kt. Per savo karjerą jis taip pat atstovavo JAV vyriausybei kaip įkaitų pagrobimo ekspertas dvejose G8 remiamose tarptautinėse misijose.

Bestselerio  
„Never Split the Difference“  
autorius

THE WALL STREET JOURNAL.

The New York Times

„-Metų knyga“







## **Ekonomikos tendencijos ir pardavimai. Ką perka Lietuva?**

**Dr. Žygimantas Mauricas LUMINOR vyriausiasis ekonomistas**

Pasinerkite į naujausias ekonomines tendencijas ir vartotojų elgsenos pokyčius Lietuvoje. Sužinokite, kaip besikeičianti ekonominė aplinka formuoja pirkimo įpročius ir veikia pardavimus.

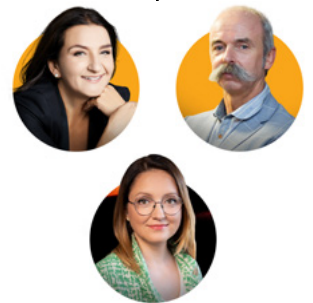


## **Lyderystės krizė: problema yra ne idėjų stoka, o lyderių trūkumas**

**Diskusijos dalyviai: dr. Austėja Landsbergienė, Vladas Korsakovas.**

**Moderatorė: Rasa Lukaitytė-Vnarauskienė**

Lyderystės krizė pardavimuose nėra kūrybiškumo problema – tai drąsos, aiškumo ir atsakomybės trūkumas. O kas, jei problema slypi ne lyderių trūkume, o tame, kaip suprantame pačią lyderystę? Ši diskusija griaus nusistovėjusius standartus ir kels nepatogius klausimus apie tai, kas iš tikrųjų veda pardavimų komandas į priekį – ir kas jas stabdo.



## **Juodoji magija: manipuliacijos derybose**

**Darius Pietaris, INVIN treneris ir konsultantas, EMOTIKA bendraautorius**

Pasinerkite į tamsiąją derybų pusę – kur baigiasi įtikinėjimas ir prasideda manipuliacija? Provokuojantis žvilgsnis į taktiką, kurios daugelis naudoja, bet retai pripažįsta.



## **Kas, jei „būkite savimi“ yra pats blogiausias patarimas pardavimuose?**

**Sarah Archer, Pardavimų provokatorė, atskleidžianti nepatogią tiesą apie autentiškumą ir įtikinėjimą pardavimuose**

Kas, jei „būkite savimi“ yra pavojingiausias mitas pardavimuose? Ar manipuliacija gali būti sąžininga, o nuoširdumas – mirtinai pavojingas įrankis? Laukia nepatogus, bet būtinas pokalbis apie tikrąjį pardavimų veidą.



## **Kai niekas nevadovauja – vadovauti tenka tau** **Andy Valvur**

Ką reiškia būti lyderiaujančiu pardavimų pasaulyje, kuriame visi laukia, kol tai padarys kiti? Su ironija ir įžvalga – apie drąsą, atsakomybę ir kodėl kartais rimčiausi dalykai prasideda nuo juoko.







## **Jei negalite valdyti pardavimo ritmo, bėgsite paskui klientų užgaidas. Kodėl pardavimai be lyderystės – tik triukšmas?**

**Miha Pogačnik, Smuiko virtuožas, kuris privers jus perkrauti pardavimų ir lyderystės algoritmus**

Kas nutinka, kai pardavimai praranda ritmą ir virsta chaotišku triukšmu? Smuiko virtuožas pasitelkia muziką, kad atskleistų, kodėl pardavimų sėkmei būtina lyderystė – kitaip teks visada groti pagal kitų melodiją.



## **Didelė kaina – bailių baubas ar drąsi pozicija?**

**Darius Čibonis, Pardavimų treneris, mokymų autorius**

Kaip parduoti brangiai? Ar kainos konkurencingumas įtakoja kliento patirtį? Ką išduoda jūsų kaina – vertę ar nepasitikėjimą savimi? Panagrinėkime, kodėl noras įtikti dažnai virsta nuolaidų lavina, ir kaip tik drąsiai kainuodami tampame rimtais žaidėjais, o ne maloniais pataikūnais.



## **Kodėl kvailiams sekasi?**

**Gediminas Kvietkauskas, EAST WEST AGRO Generalinis direktorius**

Ar sėkmė tikrai lydi gudriausius – o gal dažniau tuos, kurie nebijo veikti? Atvira ir netikėta vadovo istorija apie klaidas, sėkmę ir kodėl kartais reikia mažiau galvoti, o daugiau veikti, nebijant apsikvailinti.



## **Longevity kelionė. Geriausių praktikų paieška ir kodėl tai svarbu kiekvienam pardavėjui (ne tik dėl ilgaamžiškumo)?**

**Jurgita Lemešiūtė PEOPLE LINK vadovaujanti partnerė**

Ką iš tikrųjų reiškia siekti ilgaamžiškumo – ir ar visos „geriausios praktikos“ tikrai veikia? Ši kelionė per mokslą, tendencijas ir saviapgaulę kviečia pergaltoti, ką reiškia gyventi ilgai ir prasmingai.



## **LŪŽIS. Sėkmės istorija. Ar mano sėkmė jau istorija?**

**Aistė Krušinskaitė, TOBULAS ESKIZAS įkūrėja, stand'up pasirodymų autorė**









## **Kai AI žino daugiau už jus – ar dar reikalingas pardavėjas?**

**Steven Van Belleghem, Pasaulinio lygio klientų patirties vizionierius ir bestselerių autorius**

Dirbtinis intelektas ne tik numato mūsų poreikius, bet ir formuoja sprendimus dar prieš mums juos priimant. Šiame pasaulyje – ar pardavėjas vis dar kuria vertę, ar tik seka paskui algoritmus?



## **Kaip DI agentas pakeitė SDR žmogų?**

**Antanas Bernatonis, WHY AI įkūrėjas, dirbtinio intelekto entuziastas, treneris**

Dirbtinio intelekto agentai jau rašo laiškus, skambina ir kvalifikuoja lead'us greičiau nei žmogus. Bet ar jie supranta klientą – ar tik imituoja supratimą? Provokacija apie tai, kas laukia pardavimų pradžios grandyje.



## **Gerai pasakyta tiesa parduoda?**

**Doc. Tomas Bartninkas, TRUTH. strategijos vadovas, VU dėstytojas**



## **Humoras: įtampos pardavimuose valdymo strategija**

**Žilvinas Beniušis, Teatro režisierius, aktorius, GRAND PARTNERS konsultantas, koučingo specialistas**



## **Tikrasis KODĖL arba valtimi per trečdalį planetos**

**Aurimas Mockus, keliautojas, ekstremalių pojūčių mėgėjas, net 140 dienų irklinė valtimi plaukęs per Ramųjį vandenyną**

Kai žinai tikslą ir jis yra Tau tikrai svarbus, neįmanomų dalykų nebėra



[WWW.PARDAVIMUFORMULE.LT](http://WWW.PARDAVIMUFORMULE.LT)