

.....

PARDAVIMŲ FORMULĖ

.....

GEGUŽĖS 4 D.

I DALIS 09:00



Pasiūlymas, kurio neįmanoma atsisakyti: kaip pasiruošti dienai po rytojaus?

Steven Van Belleghem

Global thought leader on Customer Experience, „Nexxworks“ ir „Snackbytes“ įkūrėjas, „Forbes“ ir „The Guardian“ autorius



Chemija su klientu: iliuzijos ir realybė

Darius Pietaris

EMOTIKA, asmeninio tobulėjimo konsultantas, derybų ir pardavimo meno lektorius



Ką padaryti, kad taptumėte geriausiu pasirinkimu savo klientų akyse? Tiesiog leiskite jiems pirkti!

Janice B. Gordon

#4 reitinguojama pardavimų ekspertė ir #15 “innovative sales influencer” (LinkedIn)



Skaitmeniniai pardavimai: kelios tendencijos, kurios padės susigaudyti ir laimėti šiemetiniame chaose

Gediminas Galkauskas

Rinkodaros strategas ir tendencijų analitikas



Kaip įtikinti žmogų daryti bet ką (na beveik!)?

Lee Warren

Profesionalus mentalistas, pasaulinio garso „Magic Circle“ narys

KAVOS PERTRAUKA

II DALIS 11:00



Pardavimai su dirbtiniu intelektu: atveriant naujas galimybes

Deividas Matačiūnas

Konsultacijų kompanijos “AI Connections” vadovas, Lietuvos dirbtinio intelekto asociacijos valdybos narys



Kaip pasikeistų pirkimas ir pardavimas, jei negalėtumėte taikyti nuolaidų?

Dr. Indrė Radavičienė

OVC Consulting verslo valdymo konsultantė, VU mokslininkė, CES Analytica įkūrėja ir vadovė



Įtaigaus argumentavimo formulė

Darius Čibonis

Pardavimų treneris



4 tiesos: sėkmingas B2B pardavimo užbaigimas

Aida Rafanavičė

TMD PARTNERS Pardavimų veiklos valdymo HUB vadovė, aktyvaus asmeninio pardavimo ir derybų ekspertė



Pardavimai nesitarus

Tomas Kriščiūnas

Pardavėjas, pardavimų treneris, rašytojas



Meilė yra veiksmožodis: apie santykių ir ryšio su klientu prigimtį

Ken Hughes

CX strategas, vartotojų elgsenos specialistas, slaptas pirkėjas

PIETŲ PERTRAUKA

III DALIS 14:00



Kaip valdyti žmogaus vaizduotę?

Dr. Kristupas Sabolius

Filosofas, VU profesorius, MIT afilijuotas mokslininkas



Kas yra žmogaus galvoje, kad mes linkę pervertinti savo sprendimų teigiamą įtaką?
Beje, tai gera žinia pardavėjams...

Dr. Tali Sharot

MIT ir University College London profesorė, knygų „The Influential Mind“ ir „The Optimism Bias“ autorė



Kaip sukurti didesnę vertę, prasmę, troškimą, priklausymą ir ryšį su klientu, pridedant ir negatyvios trinties santykiuose?

Dave Birss

Kūrybos direktorius, muzikantas, poetas, iliustratorius, prodiuseris ir filmų kūrėjas



Pasitikėjimas savimi: kažkur tarp gėdos ir arogancijos

Donaldas Duškinas

Retorikos mokytojas, autorius

KAVOS PERTRAUKA

IV DALIS 16:00



Sėkmės matematika: kur darome klaidą?

Haroldas Nausėda

Ignitis, valdybos narys, verslo klientų ir plėtros tarnybos direktorius.



Igūdis, raumenų atmintis ir treniruotės. Ar galima be jų?

Balys Viršutis

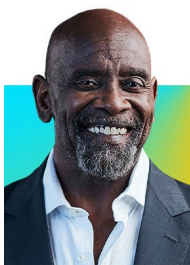
GRAND PARTNERS pardavimų konsultantas, taktikos ekspertas



Keiktis su stiliumi. Sociolingvistės pamokėlė

Dr. Loreta Vaicekauskienė

VU dėstytoja, sociolingvistė



The PURSUIT of HAPPYNESS

Chris Gardner

„Ieškantys laimės“ autorius, pagrindinis herojus – benamis pardavėjas ir vienišas tėvas, tapęs sėkmingu verslininku ir filantropu.