

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.

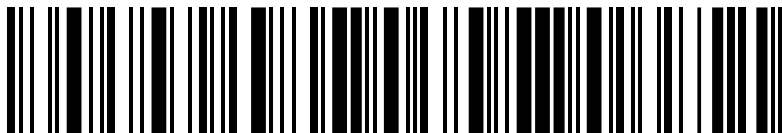
Ši konferencija skirta tiems, kurie nori matyti toliau nei dienos planas ar ketvirčio tikslas. Ji skirta žmonėms, kuriems rūpi ne tik „kaip parduoti“, bet ir kodėl mes tai darome. Ką reiškia būti lyderiu pardavimuose, kai komanda laukia krypties, o klientas – nuoširdumo? Ką daryti, kai dirbtinis intelektas 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, griaunantis 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.

Aktuali informacija



Ar esate pasiruošę didžiausiai pardavimų konferencijai Lietuvoje!? Iki jo laiko liko jau visai nedaug, tad susipažinkite su svarbia informacija dalyviui...



Bilietas

Nepamirškite savo bilieto, geros nuotaikos bei noro dalytis savo mintimis, o mūsų komanda padės jums greitai užsiregistruoti.

Turėkite bilietą – elektroninį ar atspausdintą pateikite registracijoje. Apmokėjus savo registraciją, prisijungimą parsisiųsti dalyvio bilietą (-us) kartu su PVM s/f jau turėjote gauti (patikrinkite ir savo „šiukšliadėžę“). Jei vis tik bilieto negavote, būtinai susisiekite su mumis tel. +370 615 18868.



Vieta

COMPENSA koncertų salė Kernavės g. 84, Vilnius

Turime prašymą, jei dalyvausite kartu su komanda: pakvieskite kolegas vykti kartu grupėje – mažiau apkrausime parkavimo aikšteles ir kartu tausosime gamtą.

Aplink COMPENSA koncertų salę visos automobilių stovėjimo aikštelės mokamos, pasirinkite jums patogiausią parkavimo zoną jūsų automobiliui, o, jeigu turite galimybę, rekomenduojame atvykti be automobilio.



Dalyvių registracija

Dalyvių registracijos pradžia renginio dieną 7:30 val.

Kviečiame atvykti anksti ryte, kad išvengtumėte registracijos eilių ir užsiimtumėte pačias geriausias vietas.



Kavos pertraukos ir pietūs

Compensa virtuvės šefai dalyvius kvies vaišintis saldžiais užkandžiais kavos pertraukų metu, o partneris IKEA kartu su Compensa paruoš gardžius ir išskirtinius pietus MID kategorijos dalyviams.

MIN kategorijos dalyviai galės rinktis iš plataus maisto furgonėlių siūlomo pietų asortimento įrengtame kiemelyje, lauke:

Malfatti | Itališki močiutės receptai Lietuvos gatvėse!

Čilas | Picerija “Čilas” - atvažiuojam ten kur būnat Jūs!

Santoku Asian Shock | Skaniausi pietų Azijos Lietuvoje bei čia, pas mus. Kviečiame išbandyti!

Bite My Truck | Kam pietūs valgykloje, jei galite keliauti į Meksiką per skrandį?

Taco vagonėlis Bite My Truck - vartai į skonių rojų (ir šiek tiek į čili pragarą);

BBQ Meistrai | Tai grilio meistrai, kurie į kiekvieną renginį atveža tikrą skonio šventę!

Visos dienos metu dalyviai galės mėgautis gardžia KAVOS DRAUGAS kava, OREO saldumynais, VILKYŠKIŲ glaistytais varškės sūreliais, DIONE bei KAR KAR ledais, BROLIŲ MEDUS vaisių sulčių guminukais, skrudintais ROUND OOZE avinžirniais bei UNIQA stalo vandeniu ir gaiviaisiais gėrimais.



Vertimas jūsų telefone

Android ir iOS įrenginiams.

Norėdami klausyti vertimo, parsisiųskite INTERACTIO programėlę bei su savimi turėkite ausines.



Detalesnę informaciją, kaip prisijungti - informuosime konferencijos metu.



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.

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.

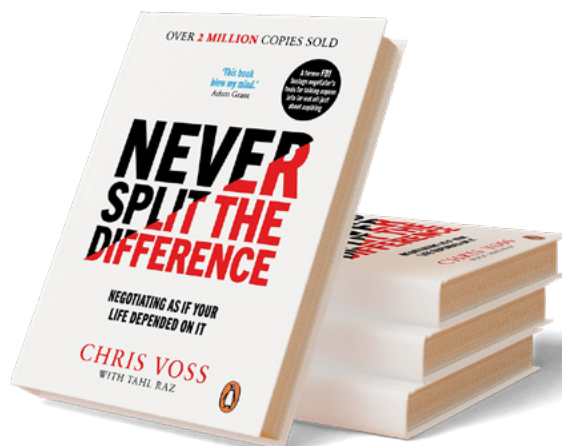
Iki pat šių dienų Chris strategijos ir taktikos plačiai naudojamos FTB derybose dėl įkaitų išlaisvinimo. Jis buvo atsakingas už tokias bylas kaip: TERRSTOP („Aklasis šeichas“), TWA 800 skrydžio katastrofą, derybas dėl pirmojo pagrobėjo pasidavimo „Chase Manhattan“ banko apiplėšimo įkaitų paėmimo metu 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.

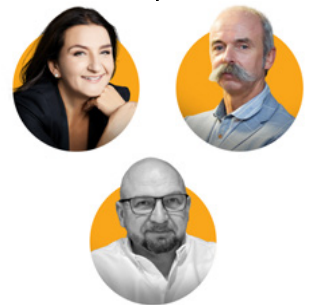


Lyderystės krizė: problema yra ne idėjų stoka, o lyderių trūkumas

Diskusijos dalyviai: dr. Austėja Landsbergienė, Vladas Korsakovas.

Moderatorius: Saulius Jovaišas

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, INWIN treneris ir konsultantas

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.





CONCERTU SALES

Šiluma Forum 2024

Girteka

Girteka



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.



Inside žmogus – slapta galia pardavimuose

Mykolas Mankevičius TELTONIKA TELEMATICS pardavimų grupės vadovas

Vienas skambutis. Vienas žmogus. Ir visa eiga pasikeičia. Šis pranešimas – apie tai, kaip strategiškai ieškoti vidinių sąjungininkų, kaip juos atpažinti, kaip išgirsti, ką jie sako tarp eilučių. Tikri pavyzdžiai iš Teltonikos ir pamokos, kaip turėti ne tik duomenų bazę – bet ir gyvą informaciją.



LŪŽIS. Sėkmės istorija. Ar mano sėkmė jau istorija?

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







Tikrasis KODĖL arba valtimi per trečdalį planetos

Aurimas Mockus, keliautojas, ekstremalių pojūčių mėgėjas, net 140 dienų irklinė valtimi plaukęs per Ramųjį vandenyną. Kalbina Paulius Kovas, Kapitonas, lektorius, su jachta Ambersail perplaukęs Indijos, Ramųjį ir du kart Atlanto vandenyną

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



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.



Pilno proto pardavėjai puspročių laikais

Rimantas Stanevičius, MILK kūrybos vadovas

Kas nutinka, kai uždominuoja vienas smegenų pusrutulis? Kaip tai pasireiškia individo ir žmonijos mastu? Istorija ir istorijos. Neuromokslas, menas ir kodėl vairuojate pilkos spalvos automobilį?



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



WWW.PARDAVIMUFORMULE.LT