



eksporto akademija



EKSPORTO AKADEMIJOS SEMINARAS

PAGRINDINĖS PARDAVIMO TIESOS: KODĖL VIENI PARDUODA DAUGIAU NEI KITI?

2015 m. kovo mėn. 24 d.

Viešbutis „Romantic“
Kranto g. 24, Panevėžys

PROGRAMA

- 9.30 - 10.00** *Dalyvių registracija*
- 10.00 - 11.30** *Verčių suvokimo skirtingumas. Kaip tai veikia mūsų pardavimo rezultatus? Ar klientai tikrai perka kainas? Kodėl labai didelis noras parduoti tiesiog stabdo pardavimą?*
- 11.30 - 11.45** *Kavos pertraukėlė*
- 11.45 - 13.15** *Sėkmingo pardavėjo elgsenos. Kodėl vieni parduoda daugiau nei kiti? Kaip elgiasi daug pasiekiantis ir kaip elgiasi mažai pasiekiantis žmogus? Kodėl pardavimai vadinami santykių verslu?*
- 13:15 - 13:30** *Kavos pertraukėlė*
- 13:30 – 15:00** *Pardavime svarbu kalbėti ar klausytis? Kaip teisingai kalbėti tiek apie produktą, tiek apie paslaugą? Pardavėjo kaina įmonėje: kiek kainuoju aš?*

Seminaro lektorius Mindaugas Žebrauskas



Pardavimų bei ypatingai svarbių klientų valdymo patirtį sukaupęs telekomunikacijų bei duomenų perdavimo srityse, Mindaugas kaskart ieško vis naujų problemų sprendimo būdų bei metodų. Mindaugas dirbo su tokiomis kompanijomis kaip Affecto, TEO, BlueBridge, Agmis, ACC, Bitė, Oberhaus, Lietuvos draudimas, AON, Omnitel, Beeline, Philip morris, SEB, Swedbank, AVIVA ir kitomis. Mindaugas yra sertifikuotas darbu su JAV "Inscape Publishing" kompanijos įvertinimo ir mokymo metodikomis. Ekspertinės sritys: pardavimo technikos, pardavimo veiklos valdymas, derybos ir konfliktų valdymas, darbas su svarbiausiais klientais, prezentavimo menas bei komunikavimo įgūdžiai. Darbas komandoje ir vidinių interesų derinimas. Mindaugas mokymo ir konsultavimo patirties sėmėsi kompanijoje TMD PARTNERS, nuo 2013 metų vasaros pradėjo savo asmeninę mokymų ir konsultavimo veiklą, o nuo 2014 metų įkūrė mokymų ir konsultavimo kompaniją DIRIGO.