



VILNIAUS KOLEGIJOS SIMULITH CENTRAS



KVIETIMAS Į IMITACINIŲ BENDROVIŲ VADOVŲ SEMINARĄ-PASITARIMĄ

2018 metų kovo 22-23 dienomis kviečia IB vadovus iš mokymo institucijų, pasirinkusių MIDI ir MAXI paslaugų paketus į seminarą tema „Aktyvūs pardavimai“ ir į IB vadovų pasitarimą

Vieta: Vilniaus kolegija, Saltoniškių 58, 301 aud.

Tikslas: supratimas, kokie yra pardavimo proceso etapai parduodant verslui; supratimas, kokia yra pardavėjo atsakomybė užtikrinant pardavimo rezultatus; gebėjimas nustatyti kliento poreikius, užduodant specifinius kryptingus klausimus (bei paruošti šių klausimų sąrašą); gebėjimas pristatyti parduodamas paslaugas/produktus, nurodant savo organizacijos konkurencinį pranašumą; gebėjimas naudoti įtakos klientams ir partneriams darymo technikas; gebėjimas atsakyti į kliento prieštaravimus; gebėjimas sėkmingai užbaigti susitikimą (parduoti).

Seminaro lektorius. *Lauras Balaiša.* Verslo administravimo magistras, baigęs mokslus Lietuvos bei JAV universitetuose, Psichologijos akademijos absolventas. *Coca-cola Bottlers Lietuva* marketingo vadovas, prekybos tinklo *JYSK* steigėjas ir vadovas Lietuvoje, viešbučio *Rinno* bendrasavininkas. Turi virš 14 metų patirtį verslo ir valstybinių organizacijų konsultavime. Veda mokymus 25 temomis, yra sukūręs virš 20 mokymo programų ir metodikų, klientams siūlo mokymo programas adaptuotas pagal jų poreikius ir veiklos specifiką. Per metus apmoko iki 1000 seminarų dalyvių. Specializuojasi pardavimų, derybų, įtakos, viešo kalbėjimo, susirinkimų valdymo srityse. Taiko aktyvaus mokymosi metodiką „Teorija-Treniruotė-Taikymas“, kuri padeda greičiau susieti teoriją ir praktiką, formuoti reikiamus įgūdžius. Seminarų dalyviai vertina lektoriaus gebėjimą įtraukti į dėstomo dalyko nagrinėjimą, pateikti iliustruojančius pavyzdžius ir palaikyti betarpišką bendravimą.

Pagrindinės temos.

1. Aktyvaus pardavėjo sėkmės faktoriai – kas paverčia mus žvaigždėmis? Užduotis: „Šiaudelių pardavėjai“.
2. Pardavėjo veiklos organizavimas. Dalyviams pristatoma pardavimų „piltuvėlio“ koncepcija ir duodami pavyzdžiai. Aptariami proceso etapai: nuo potencialių klientų iki sutarties pasirašymo. Kliūtys kiekviename pardavimo proceso etape. Kaip valdyti pardavimų „piltuvėlį“.
3. Klientų rinkos segmentavimas, pasirengimas pardavimui. Dalyviams yra pristatomas rinkos segmentavimo „pagal poreikius“ metodas. Atliekamos užduotys nustatyti: a. Kam ir kada labiausiai reikalingi mūsų produktai? b. Kaip atsidurti reikiamu metu prie reikiamo kliento (reikiamoje vietoje)? c. Kaip sukurti „reikiamą vietą reikiamu metu“?
4. Sudaromas mūsų unikalus pasiūlymas (Unique Selling Proposition). Sudaromas klientų poreikių žemėlapis ir randami unikalūs pasiūlymo elementai, kuriuos galime naudoti prisistatant klientui, argumentuojant, perteikiant rinkodarines idėjas.
5. Pardavimo procesas: susitikimas su klientu. Teigiamo įspūdžio formavimas. Kliento poreikio išsiaiškinimas. Kryptingas klausinėjimas: specifiniai, vedantys link pardavimo, klausimai (S.P.I.N. modelis - taikomas parduodant verslui). Įtaigus produkto ir įmonės pristatymas (parduodant fiziniam ir juridiniam asmeniui) Pardavimo argumentų parengimas. Veiksmingos santykio su klientu palaikymo strategijos, kai pardavimas neįvyksta pirmo kontakto metu.
6. Pardavimo procesas: pardavimo užbaigimas ir įtaka kliento sprendimams. Atsakymas į kliento prieštaravimus: kainos pagrindimas ir kitų prieštaravimų įveikimas. Susitikimo pabaiga – įsipareigojimų

gavimas. Įtakos technikos kliento sprendimams paveikti. Pokalbio baigimas sau naudingu būdu: kaip paruošti dirvą kitam susitikimui?

Mokymo metodai: Teorinių modelių pristatymas, interaktyvi paskaita, dalyvių atvejų analizė, modeliuotos vaidmenų užduotys, vaizdo grįžtamasis ryšys.

Visi dalyviai gauna dalomąją medžiagą ir seminaro baigimo pažymėjimus.

Registruotis prašome spustelėję šią nuorodą ir naujai atsivėrusiame langelyje įvedę skaičių 1:

<http://events.eventzilla.net/e/seminaras-imitaciniu-bendroviu-vadovams-aktyvus-pardavimai-2138944706>

Registruotis galite iki 2018 kovo 9 dienos.

P R O G R A M A

Kovo 22 diena (ketvirtadienis) Lektorius Lauras Balaiša

09.00 – 09.30	Dalyvių registravimas. Pasitikimo kava.
09.30 – 11.00	Aktyvūs pardavimai
11.00 – 11.20	Kavos/arbato pertrauka
11.20 – 12.50	Aktyvūs pardavimai
12.50 – 13.50	Pietų pertrauka
13.50 – 15.20	Aktyvūs pardavimai
15.20 – 15.40	Kavos/arbato pertrauka
15.40 – 17.10	Aktyvūs pardavimai

Kovo 23 diena (penktadienis)

08.30 – 10.00	Asociacijos LIBA narių susirinkimas. Veiklos ir finansinės ataskaitos. Tinklo veiklos perspektyvos.
10.00 – 10.15	Kavos/arbato pertrauka
10.15 – 11.15	IB vadovų pasitarimas: tinklo naujienos, mugė, projektai ir kt.
11.15 – 13.15	Pasidalijimas patirtimi. Kūrybiniai žaidimai ugdant gebėjimus parduoti. Marius Ignatonis
13.15	Dalyvio pažymėjimų įteikimas

Nakvynė **Organizatoriai siūlo** nakvynę Vilniaus turizmo ir prekybos verslo mokyklos **bendrabutyje (iki 20 vietų dviviečiai kambariai) adresu: Saltoniškių g.56 (Šalia seminaro vietos!)**. Nakvynė 1 asmeniui 10,50 eurų. **SVARBU:**

Apmokėjimas už bendrabutį galimas pavedimu pervedant pinigus į Vilniaus turizmo ir prekybos verslo mokyklos sąskaitą Nr. LT517044060000411915, SEB banke **arba apmokant kortele vietoje. Grynais atsiskaityti negalima.** Vilniaus turizmo ir prekybos verslo mokykla gali atsiųsti sąskaitas išankstiniam apmokėjimui į jūsų mokymo instituciją.

Atkreipiame Jūsų dėmesį, kad šis visas renginys yra finansuojamas IB tinklo narių, t.y. Jūsų, mieli dalyviai, mokymo institucijų lėšomis. Labai prašome gerbti organizatorius, savo mokymo institucijas bei kitus seminaro dalyvius, atvykti į renginį, kuriame registravotės ir dalyvauti visame renginyje. Nebegalinčius dalyvauti renginyje ar dalyvauti visą jo trukmę, maloniai prašome informuoti apie tai organizatorius iš anksto el. pašto adresu slinfo@viko.lt arba telefonais (8~5) 2191646, (8~5) 2191645.

Užsiregistravusių, bet į renginį neatvykusių ar ne visame renginyje dalyvavusių ir apie tai nepranešusių dalyvių būsime priversti paprašyti padengti su jų nedalyvavimu susijusias išlaidas. Dėkojame už Jūsų supratingumą.