



Müügi Edulood: B2B

Kuidas müüa äriklientidele?

31.10.2017

Kaval-Antsu talu Tallinnas

Tippmüüjad ja eksperdid jagavad oma tehnikaid müügist äriklientidele. Vahetame kogemusi ja kontakte.

Kellele sobib?

- Müügiinimestele, kelle klientide peamise osa moodustavad ärikliendid;
- Tootegrupi, regiooni või kliendisegmendi juhtidele;
- Ettevõtetele, kes plaanivad müüki laiendada välisriigis.

Konverentsi toetaja:



PROGRAMM

31.10.2017

9:00 - 9:30 **○ Hommikukohv ja värsked uudised ärimaailmast**

9:30 - 10:00 **○ Kuidas transporttööline sinu müügitehingu nässu keerab?**



Aira Tammemäe programmijuht

Müük on muutunud oluliselt haavatavamaks, kui oli näiteks 10 aastat tagasi. See on juhtunud sotsiaalmeedia võidukäigu, ajakirjanduse netindumise ja libauudiste laaviini tulemusena. Sa võid teha omalt poolt parima, kuid sa pole ainus müügimees oma firmas. Veelgi hullem, sul on veebiseinal tuhandeid „müügimehi“... Traditsiooniliselt alustab programmijuht kogemuslugudega kliendi, müüja ja vaatlejana.

10:00 - 10:30 **○ Tippmüüja kogemus: Ostja 3.0**



Arne Kaasik partner, Columbus Eesti

See on visioon muutunud ja muutuvast ostjakäitumisest tänases sotsiaalvõrgustunud maailmas. Kes või mis on „Ostja 3.0“? Kuidas seda ostjat hallata? Miks mõned harjumuspärased müügimetoodikad enam ei tööta? Mis on täna oluline? Nende küsimuste taustal on Arne välja töötanud Columbase tänase müügimetoodika. „Eks meil annab seda ka veel küpsetada, aga miskit on mu heade kolleegide arvates ära tehtud küll,“ arvab Arne.

10:30 - 10:50 **○ Ekspert soovitab: 5 ideed, kuidas raha kätte saada**



Ando Noormets Julianus Inkasso äriarendus- ja IT direktor

Müük on küll tehtud, aga raha ei laeku. Küsime asjatundjatelt nõu, kuidas sellist olukorda vältida ja kui on

juhtunud, mis kõige paremini toimib...

10:50 - 11:00

○ **Kontaktide turg**

Loomulikult kasutame me müügikonverentsi ka müügiks. Teeme ühe lihtsa eksperimendi ja loodetavasti saate ka mõne kliendi.

11:00 - 11:20

○ **Energiapaus**

11:20 - 11:50

○ **Turundaja kogemus: B2B müük sotsiaalmeedias**



Kristel Tammemäe Pähkel OÜ, väikeettevõtete turundusjuht

Kliendid saavad mitte neist, kes sind kuulevad, vaid neist, kes sind usaldavad. See on põhimõte, mis sotsiaalmeediat sotsiaalseks müügiks kasutades kipub liiga tihti ununema. Mida rääkida ja kuidas kuulata nii, et sellest müüginumbritele kasu oleks?

11:50 - 12:20

○ **Tippmüüja kogemus: Kuidas müüa kliendile, kes sinu tootest midagi ei tea?**



Keith Voogla Fortumo müügispetsialist

Keith räägib loo, kuidas ta sai kontakti ja lõpuks ka väärt müügitehingu maailma ühe suurema videomängude veebipoega Kinguin, kellel on üle 10 miljoni külastuse iga kuu. Kuidas müüa oma toodet/teenust kliendile, kelle teadlikkus ja potentsiaalse kasu tunnetus sinu tootest on peaaegu olematu? Väärt kogemus rahvusvaheliselt turult!

12:20 - 12:50

○ **Tippmüüja kogemus: kuidas ärikliendile edukalt müüa?**



Tiit Mets Elisa Eesti ärikliendiosakonna juht



Kalle Ribelus DAVA Foods Estonia müügijuht



Kristjan Jasinski Luminor panga kaugkanalite juht

Vestlusringis osalevad praktikud tööstuse, finantsteenuste ja telekomi ettevõtetest. Räägime kogemustest ja näidetest: kuidas uue kliendiga kontakti võtta; kuidas leida õiged argumendid; kuidas tehinguni jõuda. Nii õnnestumistest kui ebaõnnestumistest, nii muredest kui rõõmudest.

13:00

○ **Konverentsi lõpp**

