



Müügikonverents 2019

Emotsioon ja empaatiavõime

24.05.2019

Cinamon Tallinn T1

Müügikonverents keskendub müügitöö hetkeseisule ning müügiinimese lähituleviku ootustele.

Milline on müügiinimese roll järgnevatel aastatel? Kas nad peaksid tundma hirmu masinate ees? Milliseid protsesse on mõistlik juba täna masinatele üle anda ja kus oma tugevusi välja tuua? Konverentsil kuulame sotsiaalse müümise tulevikutrende ja soovitusi. Anname ülevaate parimatest praktikatest, kuidas ehitada efektiivset müügitunnet nii *online* kui ka *offline*. Selgitame, kus ja millal on hädavajalik inimsuhe ja millised protsessid on juba täna mõttekas digitaliseerida.

Sa peaksid konverentsil osalema:

1. Mõistmaks oma väärtust müügiinimesena täna ja fokuseerides ning arendades oma tugevusi homme.
2. Saamaks paremat ettekujutust turu hetkeolukorrast ja klientide ootustest.
3. Mõistmaks paremini tehisintellekti olemust, võimalusi ja arengut.
4. Leidmaks ettevõttele uus kliente sotsiaalmeedias.
5. Kuidas ja millistes digikanalites on võimalik müüki kasvatada.
6. Kindlustamaks oma töökohta müügimaastikul ka järgnevatel aastatel.
7. Leidmaks konverentsilt uusi kontakte ja koostööpartnereid.
8. Mõistmaks milliste isikuomadustega inimesi oma tiim tulevikus otsida.
9. Kuidas targalt müüki kasvatada?
10. Millised on ebaefektiivsed müügiivõtted?

Lisainfo: Maarit Eerne, telefon 514 4884, maarit.eerne@aripaev.ee või Urmas Kamdron, telefon 508 0023, urmas.kamdron@gmail.com.

Konverentsil oma toodete ja teenuste esitlemisest huvitatud ettevõtetal palume kirjutada e-mailile sponsor@aripaev.ee.

Kohtume konverentsil!

Urmas Kamdron

Müügikonverentsi programmijuht

PROGRAMM

24.05.2019

08:30 - 09:00 ○ **Registreerimine ja hommikukohv**

09:00 - 09:15 ○ **Moderatori avasõnad**



Urmas Kamdron

09:15 - 09:45 ○ **Kas AI võtab meie töö üle?**



Lauri Ilison Feelingstream Chief Feeling Architect

Lauri ettekanne keskendub sellele, mida AI täna suudab. Millised on trendid. Kas me müügiinimestena peaks

tundma hirmu. Mis on omadused, kus inimene on veel täna tehisintellektist üle. Millised protsessid peaks digitaliseerima.

09:45 - 10:15

○ Kuidas saada heast väga heaks müügiinimeseks?



Silver Rooger Dominate Sales tegevjuht ja koolitaja

Silver toob välja kitsaskohad, mis talle oma igapäevatoos on silma hakanud. Mis on müügimeeskondade suurepärase toimimise puhul kriitilised. Mis on vaeleusaamad ja kuidas näeb tema müügiinimese tulevikku.

10:15 - 11:00

○ Kuidas sotsiaalmeediat müügis ära kasutada?



Dylan Hey HeyDigital tegevjuht

Dylan on sotsiaalse müügi professor. Ta räägib trendidest ja sellest, mis täna maailmaturul toimub. Millega peavad ettevõtted arvestama ja mida tuleb teha juba täna, et konkurentsist ellu jääda. Millised on iga müügiinimese kohustusliku oskused ja võimalused, et kliendini jõuda.
<https://dylanhey.com/>

11:00 - 11:15

○ Energiapaus

11:15 - 11:45

○ Inimsuhe müügis oli, on ja jääb!



Villu Valm Lux Eesti müügijuht

Villu juhib Lux Eesti müügimeeskonda ja keskendub inimsuhtele. Selle peamistele tugevustele ja eelistele.

11:45 - 12:15

○ Kuidas müüa lugu, mitte hinda?



Priit Kallas Iglucraft tegevjuht

Priit annab ülevaate, kuidas müüa toodet kolm korda kallimalt kliendile, kellega sul pole võimalik enne ostu kohtuda. Kuidas ehitada hea kuvandiga brandi ja kuidas seda müüa.

12:15 - 13:00

○ Lõuna

13:00 - 13:30

○ Kuidas saavutada paremad tulemused läbi automatiseeritud müügiprotsessi?



Dimitry Toukhcher LGFG Fashion House tegevjuht

Dimitry räägib nende müügitunneli ülesehitusest. Mis teeb nende ettevõtte edukaks ja kuidas selleni jõuti. Kuidas ehitada efektiivset müügikanalit.

13:30 - 14:30

○ Müüjate live võistlus

Müüjad hakkavad müüma laval ühte toodet väga tuntud Eesti suurärimehele. Toode selgub kohapeal ja

ettevalmistuseks on väga lühike aeg. Sooritust hindab žürii.

14:30 - 15:00 ○ **Networking paus**

15:00 - 15:30 ○ **Enesekindluse saladused**



Peep Vain

15:30 - 16:00 ○ **Vestlusring: Mis on müügiinimese väärtus täna ja homme?**



Silver Rooger Dominate Sales tegevjuht ja koolitaja



Villu Valm Lux Eesti müügijuht



Priit Kallas Iglucraft tegevjuht



Jaan Härms Saku õlletehase müügidirektor



Birger Aavik LHV äri- ja varahaldustoodete tippmüüja



Mailiis Ploomann Elisa Eesti telekomiteenuste valdkonna juht

Arutleme igapäevastel põletavatel teemadel müügitöös.
Kas müügirobot on teie kontoris juba koha sisse võtnud?
Milliseid uusi oskusi te täna müügiinimeste juures hindate?
Millistest osustest ja teadmistest puudust tunnete?
Kas vanus on takistuseks ja uus generatsioon kasvab peale?
Kas müügitööl kehib endiselt ütlus - sky is the limit?

16:00 - 16:15 ○ **Võitjate autasustamine**

TOETAJAD



LISAINFO

Osalemise tingimused

Palume teatada mitteosalemisest kirjalikult vähemalt 10 tööpäeva enne ürituse toimumist aadressil registreerimine@aripaev.ee . Sellisel juhul tagastame laekunud osalustasu või tühistame veel tasumata arve.

Kui teatate mitteosalemisest 5-9 tööpäeva enne konverentsi toimumist, palume tasuda 50% väljastatud arve maksumusest.

Kui teatate mitteosalemisest hiljem või unustate teatada, palume tasuda väljastatud arve täissummas.

Korraldaja võib üritusel teha pilte, videoid ja helisalvestisi ning jagada neid nii osalejatega kui ka avalikes meediakanalites, samuti kasutada sarnaste ürituste turundamiseks.

Täpsemat teavet andmete kasutamise kohta leiab Äripäeva [Privaatsustingimustest](#).