



Müügijuhtimise aastakonverents 2019

VÄLJA MÜÜDUD! Saadaval veebipiletid

20.09.2019

Tallinna Teletorn

Tallinna teletornis on tuuline – aga ka meie ärikeskkond on pidevas muutuste tuules. Uued ärimudelid, tehnoloogilised uuendused, uued põlvkonnad müügiinimesi ja ka tarbijaid – kõik muutub. Teletornist on hea vaade turule, müügitrendidele ja eelkõige aastale 2020. Ootamas on mitu väljakutset, mida saab korraldada vaid teletorni kõrgustes. Teeme elu põnevaks.

Müügijuhtimise aastakonverentsi põhiteemaks on MUUTUSED: nii juhtimises, mõtteviisis, tehnoloogias kui motiveerimisel.

SAAD TEADA:

Kuidas saada üle suhtumisest, et "rohkem müüa pole võimalik"

Kuidas leida, hoida ja motiveerida parimaid müügiinimesi ja panna õiged inimesed õigeid asju tegema?

Kuidas valida sobiv tehnoloogia müügi automatiseerimiseks?

Kuidas müügiprotsesse ümber disainida?

Kuidas muuta müügitiimi ajakasutust efektiivsemaks?

Ehk kokkuvõttes: Kuidas müüa rohkem!

KELLELE?

Eelkõige müügijuhtidele, müügidirektoritele, müügivaldkonna eest vastutajatele, kes osalevad järgmise aasta eesmärkide ja tegevuskava planeerimisprotsessis ja vastutavad müügiplaanide elluviimise eest.

Trepikõnd (rahulikus tempos) teletorni tippu. Lähijate vahel loositakse välja teie müügitiimile ekstreemne servakõnd 175m kõrgusel Teletornis ja SPA paketid. Võta lihtsalt osa ja astu 917 astet üles. Eelregistreerimine **SIIN**

Kell 13:15-14:30 toimuvatesse töötubadesse saad registreerida **SIIN**

Toomas Tamsare coachingu aja saad endale broneerida **SIIN**

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

Soeta endale VEEBIPILET, millega saad konverentsi vaadata online's ja/või järelvaadata sobival ajal.

PROGRAMM

20.09.2019

9:00 - 10:15

○ Hommikuseminar „Rohkem on võimalik müüa!“



Gert Scholts The Best Sales Coach (UK)

Kuidas muuta müügitiimi suhtumist ja panna nad uskuma, et rohkem on võimalik müüa?

Gert õpetab oma seminaril seda, kuidas muuta suhtumist ning panna nii ennast kui oma müügitiimi uskuma, et ROHKEM ON VÕIMALIK MÜÜA!

Gert alustas oma karjääri ükselt- ukselt kindlustuse müüjana ja jõudis välja maailma ühe suurima reisifirma

Thomas Cooki juhatuse liikme ja müügidirektori positsioonile.

Gerti etteasted pole kunagi igavad, alati saab ka nalja ning osalejad lahkuvad täis uut energiat, motivatsiooni ja ideid.

10:30 - 10:40 ○ **Konverentsi avasõnad**



Toomas Tamsar juhtide coach



Hando Sinisalu konverentsi moderaator

Kogu konverentsipäeva jooksul pakub kogunud juht ja coach Toomas Tamsar huvilistele coachinguid ja teeb päeva lõpus kogetust kokkuvõtte. Konverentsi juhib Hando Sinisalu.

10:40 - 11:10 ○ **MUUTUSED TEHNOLOOGIAS: Kuidas müügi protsessi automatiseerida?**



Andrus Purde Outfunnel juht

Kuidas müügi protsessi automatiseerides rohkem müüa? Millised on maailma kõige eesrindlikumad müügi automatiseerimise lahendused? Kui palju tasub müügi automatiseerimisse investeerida?

11:10 - 11:40 ○ **MUUTUSED MÕTLEMISES Kuidas disainmõtlemise abil müüki suurendada?**



Lars-Erik Hion teenusedisaini ekspert

Teenuse disain ja disainmõtlemine on juhtimises praegu väga kuumad teemad. Kuidas disainmõtlemist rakendada müügiosakonnas? Kuidas disainida müüki?

11:40 - 12:10 ○ **MUUTUSED MOTIVATSIOONIS: Parimad praktikad**



Asso Lankots Lantmännen Unibake Balti regiooni tegevjuht



Anneli Heinsoo Tieto Eesti juht



Heinar Põldmaa Põldma Kaubanduse omanik

Vestlusring: parimad praktikad müügiinimeste motiveerimisel:

- Kuidas leida ja hoida häid müügiinimesi?
- Paindliku tööaeg ja kodukontor – kuidas ühendada vabadust ja distsipliini?
- Milline on optimaalne palk?
- Praktilised näited: millised motivatsioonipaketid on hästi töötanud?

12:15 - 13:15 ○ **Lõunapaus**

13:15 - 14:30

○ Töötuba: Kuidas juhtida müügitiimi aega?



Guido Paomees müügikoolitaja

Guido töötoas aitab pakutud lahendused ja ideed praktikasse viia - ja vajadusel ka vaidleb vastu, täiendab ja oponeerib - LHV jaepanga teenuste müügijuht Kristo Kraft.

13:15 - 14:30

○ Töötuba: Kuidas panna oma müügitiimis õiged inimesed õigetele kohtadele?



Indrek Rahi juhtimispsühholoogia koolitaja

Indreku töötoas aitab pakutud lahendused ja ideed praktikasse viia - vajadusel ka vaidleb vastu, täiendab ja oponeerib - Digixi mentor Olle Tischler. Olle on üle 14 aasta olnud Oracle-i Balti üksuse juht ja juhtinud ka Elronit.

13:15 - 14:30

○ Töötuba: Kuidas hoida müügimeeskonda motiveerituna?



Alar Ojastu arengukoolitaja

Edust 55% moodustab suhtumine
Paljud müügijuhid on kogenud, et välise motivaatoritega, nagu raha, boonused ja privileegid, saab müügiinimest innustada vaid teatud maani. Päeva lõpuks seisneb aga erinevus tippmüüja ja teiste vahel inimese suhtumises. Kuidas saada müügiga tegelevaid inimesi võtma vastutust oma teotahte ja motiveerituse eest enda peale?

13:15 - 14:30

○ Töötuba: Kuidas rakendada müügijuhtimises coachivat juhtimisstiili?



Maarja Kaseväli-Clark
Southwestern Consulting, coach

Maarja töötoas aitab pakutud lahendused ja ideed praktikasse viia - vajadusel ka vaidleb vastu, täiendab ja oponeerib - Skanton Kinnisvara juht Tarvo Tavast.

14:30 - 15:00

○ Energiapaus ja väljakutsed kõrgustes

15:00 - 15:15

○ VÕTA PLAANI: Ideed müügi kasvatamiseks



Toomas Tamsar juhtide coach



Hando Sinisalu konverentsi moderaator

Juhid räägivad oma parimaid näiteid ning annavad viiteid aasta 2020 müügi planeerimiseks. Millised arendusprojektid võiks plaani võtta? Ideed juhatab sisse moderaator Hando Sinisalu. Häid soovitusi jagab coach Toomas Tamsar.

15:15 - 15:30

○ Kuidas maailma suurimal messil realselt müüa?



Rene Sildvee Klienditugi, müügi- ja ekspordispetsialist

Konkreetsed näited varal selgitab Renee, millised on reaalsed müügivõimalused ühel maailma suurimal messil.

15:30 - 15:45 ○ **Kuidas 2 nädalaga müügirekordini jõuda?**



Roland Tokko Edu Akadeemia juht

Roland koos oma müügitimiga müüs kahe nädalaga üle 2100 pileti Saku Suurhallis toimuvale Robin Sharma koolitusele „Better You“. Kuidas ta suutis meeskonda mobiliseerida ja innustununa hoida? Mida ta juhina teisiti tegi?

15:45 - 16:00 ○ **Kuidas müügipäringute arvu kümnekordistada?**



Edith Väli Cleveroni B2B turunduse juht

Business Insider on väga mõjukas äriuudiste veeb. Cleveronil õnnestus nende ajakirjanik enadast huvituma panna ja pärast artikli ilmumist hakkas päringuid uksest ja aknast sisse sadama. Ja päringuid tuleb veel tänagi, pool aastat hiljem.

16:00 - 16:15 ○ **Kuidas juhtida müügiosakonda reaalsajas?**



Rait Videvik Telia Tallinna piirkonna müügijuht

Enamikes ettevõtetes saabub info müügi kohta teatud viivitusega - näiteks päeva või isegi nädala lõpus. Telia jagab oma kogemust, kuidas juhtida müüki reaalsajas - veel enne kui müügiandmed on süsteemi sisestatud.

16:15 - 16:30 ○ **Kuidas Elisa oma telemarketingi osakonna müügitulemusi parandas?**



Ülle Liblikas Elisa telemüügivaldkonna juht

Ülle Liblikas räägib sellest kui oluline on müügitöös igapäevajuhtimine. Just igapäevaste väikeste sammude abil on Elisa telemarketingi osakond oma müügitöö tulemusi oluliselt parandanud. Sarnaseid põhimõtteid saab rakendada ka teistes ärisektorites.

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 tagastame 50% tasutud maksumusest.
Kui teatate mitteosalemisest hiljem või unustate teatada, osalustasu ei tagastata.

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](#).