



Müügijuhtimine 2020

16.09.2020

Noblessneri Valukoda

Müügiliidrite aastakonverentsil 2020 on fookus operatiivjuhtimisel. Noblessneri Valukojas, kus ligi 100 aastat ehitati ja remonditi allveelaevu, on üsna paslik küsida: Kas olete järgmisel aastal vee peal või vee all? Tegelikult vahet pole, lihtsalt ohud ja võimalused on erinevad ning muidugi on erinev operatiivjuhtimine.

Tule 16. septembril Noblessneri Valukotta kohale või osale virtuaalkonverentsil, kui juhid müüki

operatiivtasandil ja sinu jaoks on **olulised teemad**:

Mida ette võtta aasta 2021 müügiplaaniga?

Kuidas ähvardavas majanduskriisis võtta turult parim?

Millised eesmärgid ja müügivõistlused päriselt töötavad?

Kuidas müügitiimis kaugtööd korraldada?

Milliste küsimuste abil müügiinimese potentsiaali avada?

Kuidas müüa maailma tipus?

Kuidas värvata ja vallandada erineva emotsionaalse stiiliga müügiinimesi?

Kuidas teha häid otsuseid?

Mis asi on edasiside ja miks on tagasiside eiline päev?

Müügijuhtimise aastakonverentsi **esinejad tulevad sellel aastal Baltikumist, Ühendmiraatidest ja USAst**. Ja muidugi on kohal meie oma müügijuhid ja müügivaldkonna eksperdid.

Uue meetodina katsetame ajurünnakut "Mida teha...". Vali teema, küsi eksperdilt nõu ja räägi kaasa:

"Mida teha, et müügitöö ei muutuks rutiiniks?"

"Mida teha, kui tahaks viia oma tooted AÜE ja Aafrika turule?"

"Mida teha järgmise aasta müügiplaaniga?"

Müügijuhtimise aastakonverentsi raamat on "**The Feedback Fix**", mis ilmub eestikeelsena just konverentsi päevaks. Mõned aastat tagasi bestselleriks saanud **raamatu autor, kolumnist ja TEDx-i staar Joe Hirsch on ka konverentsi peaesineja**.

PROGRAMM

16.09.2020

09:00 - 09:30

○ Hommikukohv / networking / konverentsi avamine



Sten Argos Eesti Energia energiateenuste müügidirektor

Konverentsi juhib pikaajalise praktilise müügijuhtimise kogemusega Sten Argos, kes on juhtinud müüki erinevates ärivaldkondades.

09:30 - 10:00

Avapaneel: Kas 2021 vee all või vee peal?



Arto Aas Eesti Töoandjate Keskliidu tegevjuht



Tarmo Tamm Sellit juht ja raamatu "Must vöö müügis" autor



Mart Reinson Humus müügijuht

Aasta 2021 võimalused. Mis ootab ees müügiorganisatsioone? Kuidas planeerida aastat 2021, kui oluliseks muutujaks on teadmatuse? Millised on majanduskriisi "kümme käsku" müügijuhtidele?

10:00 - 10:30

Mida mõõdad seda lõikad



Silver Rooger Dominate Sales juht ja müügitreener

Müügivõistlused, müügitulemuste mõõtmine - millised on erinevad ideed, meetodid? Mis päriselt toimib? Kuidas korraldada võistlusi, mis innustaksid kõiki? Näited, näited, näited...

10:30 - 11:00

Tippjuhi ja müügi igapäevane koostöö

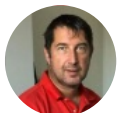


Jaak Mikkel (kooskõlastamisel)

Kuidas saab tippjuht müügiinimesi toetada? Oluline, et see toetus ei tunduks kontrollimisena ja juhi panus koha kättenäitamisenä. Vahel on seda piiri raske hoida. Samas hea koostöö ja tippjuhi vastutus müügi eest avab uksi ja innustab.

11:00 - 11:30

Kaugtöö ja müügijuhtimine



Margus Kivi (AÜE) Guardian LLC Regional Commercial Manager

Kuidas igapäevaselt juhtida müügiinimesi, kes töötavad mööda ilma laiali, vahel lausa teisel kontingendil? Kõigi müügijuhtide jaoks on järjest tavalisem, et igapäevast tööd tehakse kodukontoris. Kuidas juhtida meeleolu, jälgida ressursside kasutamist, müügiplaanide suunas liikumist... Oma kogemustest räägib mees, kes on tõusnud müügivaldkonnas sõna otseses mõttes maailma tippu, juhtinud aastaid suurima klaasitootja müüki Ühendemiraatides, Omaanis ja Kuweidis ning arendab täna klaasitootja esindajana uusi turge Aafrikas. Muide, tema müüdnud klaas kaunistab Dubai kõige märgilisemate hoone fassaade.

11:30 - 12:00

Energiapaus ja networking

12:10 - 12:40

Uus müügitöötaja sinu tiimis



Priit Suitslepp ThinkingAhead värbamiskonsultant

Hea majanduskriis annab võimaluse tõmmata oma meeskonda uusi müügiinimesi. Lühidalt võiks soovitus olla järgmine: mis iganes ka turgudel juhtub, hoia oma parimaid müügiinimesi ja värba turult tipud, kes mingil põhjusel võivad vabaks jääda. Ükski kriis ei kesta igavesti ja siit annab võtta suuri võite.

Kuidas aru saada müügi potentsiaalidest?
Milliseid ülesandeid müügiinimesele värbamisel anda?
Näited uue töötaja tugiprogrammidest erinevates ettevõtetes.
Kui palju koolitada, praktilise väljaõppe korraldamine, mentorlus ja coaching...

12:40 - 13:10 ○ **Algus ja lõpp: 6 emotsionaalset stiili sinu müügitoomis**



Sirje Tammiste Tammiste Personalibüroo juhataja, coach ja suhtlemistreener

Algus ja lõpp, erinevate emotsionaalse stiiliga inimeste värbamine ja töösuhte lõpetamine. Millega peaks juht arvestama? Läbi kuue erineva stiili vaatame õige inimese värbamist ja töösuhte lõpetamist. Soovitus juhile: kui tuleb ka mingil põhjusel müügitöötajaga töösuhted lõpetada, tee seda viisil, mis aitab koondatul enesehinnangut säilitada ja sul juhina selle jutuajamisega paremini toime tulla.

13:10 - 13:40 ○ **Ei ole olemas ratsionaalseid otsuseid...**



Marko Lepik SIY Certified Teacher

Emotsioonid suunavad kõiki meie valikuid. Mainekas neuroteadlane prof. Antonio Damasio on kirjeldanud dramaatilist juhtumit, kus üks tema patsient säilitas pärast teatud ajukahjustust võime loetleda otsustamiseks vajalikke argumente, kuid kaotas võime üht teisele eelistada. Kui aju noorem loogikakeskus ja emotsioonidega tegelevad vanemad piirkonnad enam normaalselt ei suhtle, on valikud keerulised. Just emotsioonid annavad variandile A või B „õige maitse“. Teades, kuidas emotsioon meie mõtlemist suunab, saab oma reaktsioone juhtida. See annab eelseid nii müügis, 1-1 vestlustel kui läbirääkimistel.

13:40 - 14:40 ○ **Lõuna, networking ja individuaalsed kohtumised**

14:40 - 15:20 ○ **UUS FORMAAT "Mida teha, kui..."**

Igal osalejale on võimalik valida vähemalt kolme teema vahel, Teemad võetakse lauale väiksemates gruppides. Tule kohale konkreetsete küsimustega! Kõigepealt pommitame küsimustega eksperti. Ehk siis konkreetne küsimus ja vastuseks idee eksperdi poolt. Il osas otsime ja jagame konkreetset teemat kogemusi. Iga mõte on hea! Osalejad saavad kaasa hulga ideid, mida teha, kui...

14:40 - 15:20 ○ **Ajurünnak: Mida teha aasta 2021 müügiplaani jaoks**



Silver Rooger Dominate Sales juht ja müügitreener

On vaja teha aasta 2021 müügiplaan, aga väga keeruline on ennustada, mis hakkab turgudel toimuma. Kas meid tabab uus koroonakriis või kui tõsiselt raputab meid ees ootav majanduskriis... ja kas see üldse tuleb. Teie küsimustele vastab ja ajurünnakut juhivad müügitreener Silver Rooger.

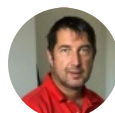
14:40 - 15:20 ○ **Ajurünnak: Mida teha, et müügirõõm ei kaoks**



Sirli Selio Tele2 Eesti Chief Happiness Officer

Otsitakse parimaid praktikaid, kuidas müügitöötajatel silmad särama panna ka keerulistel aegadel. Tule kohale, kui

14:40 - 15:20 ○ **Ajurünnak: Mida teha, kui tahad müüa Lähis-Ida või Aafrika turgudel?**



Margus Kivi (AÜE) Guardian LLC Regional Commercial Manager

Tule kohale, kui tahad teada, kuidas

tunned puudust ideedest, millega müügitiimile vaheldust pakkuda ja tööpäevi põnevamaks muuta. Neid ideid peab olema palju, sest kordamine ei ole innustav. Kuidas muuta müüginõupidamised huvitavaks? Mida teha hommikustel stardinõupidamistel? Teie küsimustele vastab ja ajurünnakut koordineerib Chief Happiness Officer Sirlu Selio.

selles regioonis müük päriselt käib. Margus Kivi alustas karjääri müügiesindajana Dubais ning on tänaseks tõusnud maailma ühe suurema klaasitehase piirkondlikuks juhiks. Margus vastab teie küsimustele ning koordineerib mõttevahetust, kuidas teha müügis rahvusvahelist karjääri.

15:20 - 15:50 ○ Küsimuste kaudu juhtimine



Katrin Oblikas Similar Minds, Executive&Team Coach

Kuidas operatiivjuhtimises kasutada küsimusi? Mida ja kuidas küsida? Kuulamine ja jätkuküsimused. „Võluküsimused“, mis toovad välja varjatud tahud. Vastuseisu ja trotsiga tegelemine läbi küsimuste. Suunavate küsimuste vältimine. Miks need on arengut takistavad?

15:50 - 16:20 ○ FINAAL! Feedforward, Not Feedback: The Power of Performance Partnerships



Joe Hirsch (USA) Author of The Feedback Fix

There are few things more difficult than giving difficult feedback. Judgment, anger, disappointment, pain – without a dependable strategy, these deeply-felt emotions can complicate the workplace and even disrupt business practices. But to move from fear to growth, leaders need a new mindset and message.

In this entertaining and evidence-based talk, leaders at all levels will make the leap towards “feedforward,” a powerful shift in how we think about the performance and potential of others.

Packed with actionable insights and real takeaway value, this talk will give you the tools to form a new feedback mindset that eliminates conflict and builds every team’s capacity to communicate with greater authenticity, agency and accountability. Easy to learn and proven to work, feedforward will strengthen your workplace culture and relationships by tapping into the unique strengths and skills of every team member.

16:20 - 16:45 ○ Paneeldiskussioon: Edasiside, mitte tagasiside



The Feedback Fix konverentsi raamat

Müügijuhtimise aastakonverentsi raamatu “The Feedback Fix” teemadel jagavad praktilisi kogemusi Eesti müügiliidrid, juhtimiscoachid ja raamatu autor Joe Hirsch.

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 kuulub tasumisele 50% arvest.

Kui teatate mitteosalemisest hiljem või unustate teatada, osalustasu ei tagastata ja tasumisele kuulub 100% arvest.

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](#).

Reklaam

Kui soovite tutvustada oma ettevõtet konverentsil, siis võtke ühendust sponsor@aripaev.ee või 667 0105.