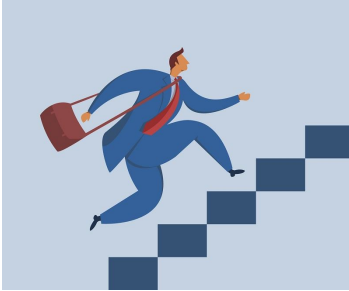


5 VÕTMEOSKUST B2B MÜÜGIS



5 võtmeoskust B2B müügis

Praktiline hommikuseminar müügist äriklientidele

18.11.2021

Lutheri Masinasaal

Eelkõige ootame osalema ärikliendi haldureid, müügitöotajaid, kelle peamine sihtgrupp on ärikliendid. Seminaril õpid kasutama praktikas läbiproovitud tehnikaid ja kuuled praktikute kogemusi.

See hommikuseminar on hea värskendus igapäevasele müügitööle. Seminar kestab pool päeva, juba pärastlõunal saab kontorisse (või kliendi juurde) naasta ja õpitu kohe ära proovida. Hind on soodne, programm intensiivne.

Fookus: Oskused, mis aitavad äriklientidele paremini müüa.

Seminarilt saad konkreetseid näiteid, tehnikaid, nippe:

- B2B müügi vundament on info - mida, kuidas ja miks sa kliendi kohta teadma pead?
- Müügiinimine on toote/teenuse disainer - kuidas ennast kliendi jaoks väärtuslikuks teha?
- Info tuleb tuua argumentidesse - kuidas mõjusaid ja kliendi ootustest tulenevat müügiargumenti luua?
- Hind on alati õiglane - odavalt müüa oskavad kõik, kuidas ületada ärikliendi ootusi, et ta oleks valmis ka rohkem maksma?
- B2B müük ei ole üheöösuhel - kuidas tihedas konkurentsis äriklienti endaga siduda?

Erihinnaga grupipileti alates 3 osalejat saate kirjutades aira.tammemae@aripaev.ee

Seoses COVID-19 viiruse leviku ja vabariigi valitsuse poolt kehtestatud piirangutega ürituste korraldamisel, kontrollime sissepääsul COVID-19 vaksineerimistõendit või läbipõdemise tõendit. Teised seni lubatud dokumendid (kiirtestid, pcr-testid jm) ei kehti ja sissepääsu ei taga. Samuti palume üritusel kanda maski. Palume kohale tulla ajavaruga. Lisainfo on ära toodud ka osalemistingimustes.

PROGRAMM

18.11.2021

09:00 - 09:30 ○ Tervitame hommikukohviga

09:30 - 09:40 ○ Seminari avamine

09:40 - 10:20 ○ **B2B müügi vundament on info**



Silver Rooger Dominate Sales juht ja müügitreener

Küsi, uuri tausta, süvene aruannetesse, kogu infot konkurentide ja valdkonna kohta... Mida veel? Kuidas seda ikka päriselt teha? Millises müügietapis millist infot vajad?

10:20 - 10:50 ○ **Infot tuleb kasutada müügiargumentides**



Denis Nikolajev Eesti Gjensidige filiaali müügijuht

Infost kliendi kohta ei ole palju kasu, kui sa seda ei kasuta. Olulisem on, kuidas see oma müügi-pakkumisse

siduda. Denis toob erinevaid näiteid oma igapäevasest tööst äriklientidele pakkumiste koostamisel.

10:50 - 11:20 ○ **Müügiinimene on toote/teenuse disainer**



Sven Kotkas Kinema juht ja omanik

Kuidas muuta mind ümbritsev maailm minu tegevusi toetavaks?

Me ei saa muuta klienti. Küll aga me saame muuta iseennast ja oma organisatsiooni kus me töötame. Kui me muudame iseennast siis seeläbi muudame ka kliendi nägemust meist. Kui klient tunneb, et tema toodet disainib õige inimene koos õige meeskonnaga siis see ongi see väärtus mida klient vajab.

11:20 - 11:45 ○ **Energiapaus ja networking**

11:45 - 12:15 ○ **B2B müük ei ole üheöösuh**



Andres Madissoo Tammer OÜ müügijuht

Andres räägib oma kogemuste baasil pikaajalise kliendisuhete loomisest rahvusvahelisel turul. Kuidas suhteid hoida, kui parasjagu pole kliendil plaanis sinult midagi osta? Kuidas vältida tüütavaks muutumist, aga siiski õigel ajal oma müügipakkumisega kohal olla?

12:15 - 13:00 ○ **Hind on alati õiglane**



Birgit Linnamäe KODA tegevjuht ja B2B müügi treener

Birgiti sõnum on lihtne: Odavalt müüa oskavad kõik, ärikliendi ootuseid on vaja ületada!

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](#).

Veebiseminaride materjalide ja sisu kopeerimine, salvestamine, reprodutseerimine või levitamine on ilma AS Äripäeva kirjaliku nõusolekuta keelatud.

Reklaam

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

COVID-19

1. Osalema pääsevad

- inimesed, kes on viimase 12 kuu jooksul läbinud COVID-19 vastu vaksineerimise kuuri ja kel on viimasest süstist olenevalt tootjast möödas 7-15 päeva, et oleks saavutatud maksimaalne kaitse;

- inimesed, kes on viimase aasta jooksul COVID-19 haiguse läbi põdenud ja saanud hiljem ühe doosi vaktsiini;

- inimesed, kes on COVID-19 haiguse läbi põdenud pärast esimese vaktsiinidoosi saamist;
- inimesed, kes on COVID-19 haiguse läbi põdenud ja terveks tunnistatud mitte rohkem, kui kuus kuud tagasi, ja pole veel saanud üht vaktsiinidoosi.

Kuidas saada COVID tõend/pass?

- Immuniseerimist või läbipõdemist tõendava COVID tõendi saab luua Eesti patsiendiportaalis digilugu.ee
- Üks mugavamatest moodustest on COVID tõendi ekraanipilt sisse skännida covidpass.eu kaudu ja salvestada see otse mobiiltelefonis Walletisse.

2. Üritusel osalemise tingimused

- Osalemiseks on vajalik Covid-19 tõendi olemasolu.
 - Tõendit ja isikusamasust kontrollitakse enne üritusele sisenemist.
 - Covid 19 tõend on digilugu.ee kodulehel saadaval vaktsineerimiskuuri läbinud või COVID-19 haiguse läbi põdenud inimestel.
 - Covid-19 tõend on kas digitaalsel kujul või väljatrukina paberil.
 - Enne ürituse algust peavad kõik haiguse läbi põdenud või vaktsineeritud inimesed esitama korraldajale vastava tõendi.
 - Kui osaleja oma nakkusohutust ei tõenda, siis ei saa ta üritusel või tegevuses osaleda.
- Üritusel **maski kandmine kohustuslik**.