

**SEMINARAS**  
**UOGININKYSTĖS ŪKIO PARDAVIMŲ SKATINIMAS**

(nuotolinis renginys, 7 val.)

2026-04-15

Laikas	Tema
9:00 – 9:15	Temos pristatymas
<i>Pirkėjo psichologija: kodėl žmonės perka? (lektorė Jurgita Babilienė, LIK)</i>	
9:15 – 10:00	Emocijos kaip pagrindinis pirkimo sprendimo variklis
10:00 – 10:30	Socialinė įtaka ir psichologiniai veiksniai pirkimo sprendimuose
10:30 – 10:45	Pertrauka
10:45 – 12:15	Motyvų ir suvokimo sąveika pirkimo procese
12:15 – 12:45	Pertrauka
<i>Socialiniai tinklai kaip santykio kūrimo ir pardavimo strategija (lektorė Jurgita Babilienė, LIK)</i>	
12:45 – 13:30	Socialiniai tinklai kaip pirkėjo suvokimo ir pasitikėjimo formavimo erdvė
13:30 – 14:15	Socialiniai tinklai kaip pardavimo proceso dalis: nuo dėmesio iki sprendimo pirkti
14:15 – 14:30	Pertrauka
<i>Kaip parduoti? (lektorė Jurgita Babilienė, LIK)</i>	
14:30 – 15:15	Uogininkystės ūkio produkto vertės kūrimas ir pateikimas
15:15 – 15:45	Tiesioginis pardavimas: bendravimas su pirkėju ir pardavimo didinimas
<i>Diskusija</i>	
15:45 – 16:00	Jūsų patirtys. Kas įtakoja pirkimą ir kas ne?

Mokymai vykdomi pagal projektą nr. LKT-PK-25-2-05274-PR001

Projektą remia:



Lietuvos kaimo tinklas  
**LKT**



**Bendrai finansuoja**  
**Europos Sąjunga**