



АГЕНДА

Еднодневен семинар на тема:

„СКЛУЧУВАЊЕ НА ПРОДАЖНИ ПРЕГОВОРИ (SALES CLOSING), И КАКО ДА СЕ СПРАВИМЕ СО „ТЕШКИ„ КЛИЕНТИ И ПРОДАВАЧИ ВО НАШИОТ ТИМ“

25.9.2025 година (четврток)

09:00 – 15:00 часот

Стопанска комора на Северна Македонија, сала 4 на 5-ти кат

Време	Тема
08:30 - 09:00	Регистрација
09:00 - 10:00	ПРВ ДЕЛ: - Пазарот се има сменето и старите техники на продажбата не делуваат повеќе. - Што е разликата помеѓу продажбата и склучувањето на продажни преговори? - Кои механизми функционираат во клиентот, кога мора да донесе одлука за купување? - Зошто во продажбата важат законите на физиката?
10:00 - 10:15	Пауза за кафе
10:15 - 12:00	ВТОР ДЕЛ: - Зошто клиентот одговара со <i>“Ќе размислам...”, “Ќе Ви се јавам...”, “Пратете ми понуда по е-маил...”</i>? - Што може да тргне наопаку кога ќе испратите понуда по е-маил? - Како правилно да ги совладате изговорите на клиентот? - Вежба: Совладување на изговорите на клиентот.
12:00 - 12:30	Пауза за ручек
12:30 - 13:45	ТРЕТ ДЕЛ: 5 точки на склучувањето (стратегија) - Како соговорникот ефикасно да го подготвиме на соработка. - Како успешно можеме да склучиме и до 80% од продажните преговори? - Која е најважната особина на продавачот? - Како да го задржиме продавачот во претпријатието – што треба да постигнеме за да развиеме соодветно задоволство на двете страни?)

13:45 - 14:00	Пауза за кафе
14:00 - 15:00	ЧЕТВРТИ ДЕЛ: • Практични примери на успешно склучување на продажните преговори. • Како да се мотивираме себеси при работа во продажбата? • Како да го избереме нашиот продажен персонал (и останатиот кадар) • Зошто е важна професионална евалуација на кадарот? • Зошто е важно да се инвестира во обука на кадри? • Кои се најголемите „свезди“ во компанијата? • Заклучни согледувања.
15:00 - 15:10	Евалуација и доделување на сертификати