

АГЕНДА

Еднодневна специјалистичка обука на тема:

ЕКСПЕРТ ВО ПРОДАЖБА – СУПЕРМОЌИТЕ НА ПРОДАВАЧОТ

20.10.2025 година (понеделник)

09:00-15:00 часот

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

ВРЕМЕ	ТЕМА
9:00-9:15	Регистрација на учесниците
9:15 - 10:45	Модул 1: Продажба во 4 димензии • Запознавање со агендата и целите на обуката; • Што го сочинува вкупниот продажен перформанс на експертот во продажба? • Што претставува четиридимензионална продажба? • Полуѓи и алатки на убедливост на експертот во продажба; • Ефикасни алатки за дијагностика на купувачот, неговите потреби и очекувања.
10:45-11:00	Пауза за кафе
11:00-12:30	Модул 2: Мојот стратешки план за продажба и карактерот на експертот во продажба • Стратешки план за продажба и нов концепт на продажба; • Точка на паритет и точка на диференцијација; • Четиридимензионален пристап кон продажбата и придружни алатки; • Врвна презентација како алатка за продажба.
12:30-13:00	Пауза за ручек
13:00-14:30	Модул 3: Супермоќите на експертот во продажба • Целите се преценети – дисциплината е мајсторство; • Како експертот во продажба ги надминува предизвиците и „болестите“ на продажбата? • 7-те заповеди на ефикасната продажба на експертот во продажба; • Евалуација на обуката и доделување сертификати.
14:30-15:00	Евалуација на семинарот и доделување на сертификати