



СТОПАНСКА КОМОРА
НА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА
ECONOMIC CHAMBER
OF NORTH MACEDONIA

АГЕНДА

Дводневен семинар на тема:

„СКЛУЧУВАЊЕ НА ПРОДАЖНИ ДОГОВОРИ 2.0 – ПРОДАЖБА, КАДРИ И СИСТЕМ“

25-26.06.2025 година (среда-четврток)

09:00 – 15:00 часот

Стопанска комора на Северна Македонија

сала 4 на 5-ти кат

I ден: 25.6.2025 година (среда)

Време	Тема
08:30 - 09:00	Регистрација
09:00 - 10:00	I дел: Вовед во новата продажна култура - 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 - 10:10	Пауза за кафе
10:10 - 12:30	II дел: Изговори и контролирање на процесот - Зошто клиентот одговара со „Ќе размислам...“, „Ќе Ви се јавам...“, „Пратете ми понуда по е-маил...“? - 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
12:30 - 13:00	Пауза за ручек
13:00 - 14:00	III дел: Стратегија и структура на склучување 5 точки на склучувањето (sales scenario) - 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?
14:00 - 14:10	Пауза за кафе
14:10 - 15:00	IV дел: Практика и анализа - 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

II ден: 26.6.2025 година (четврток)

Време	Тема
09:00 - 10:00	V дел: Организација, мотивација и систем • Продолжување на темите од ABCD профили • Мотивација и задржување на клучен персонал • Креирање на позитивна работна атмосфера
10:00 - 10:10	Пауза за кафе
10:10 - 12:30	V дел: Организација, мотивација и систем • Професионална проценка и организациски систем • Како да изградиме HR стратегија која поддржува склучување и раст
12:30 - 13:00	Пауза за ручек
13:00 - 13:50	VI дел: Интерактивна сесија – Прашања и одговори • Реални дилеми од продажбата – испратени однапред од учесниците • Одговори на прашања поврзани со: call центри, отпори на клиенти, тимска мотивација, задржување кадар, итн.
13:50 - 14:00	Пауза за кафе
14:00 - 14:50	VI дел: Интерактивна сесија – Прашања и одговори • Групна дискусија: Што функционира во вашиот бизнис – а што не? • Примери, решенија и планови за акција во вашите компании
14:50 - 15:50	• Заклучни согледувања • Евалуација на обуката • Доделување на сертификати