



## АГЕНДА

Еднодневен семинар на тема:

### „СКЛУЧУВАЊЕ НА ПРОДАЖНИ ПРЕГОВОРИ (SALES CLOSING), КАКО ДА СЕ ПРИВЛЕЧЕ И ЗАДРЖИ ДОБАР ПРОДАЖЕН КАДАР“

25.03.2024 година (вторник)

09:00 – 15:00 часот

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

Време	Тема
08:30 - 09:00	<b>Регистрација</b>
09:00 - 10:00	<b>ПРВ ДЕЛ:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Пазарот се има сменето и старите техники на продажбата не делуваат повеќе.</li><li>• Што е разликата помеѓу продажбата и склучувањето на продажни преговори?</li><li>• Кои механизми функционираат во клиентот, кога мора да донесе одлука за купување?</li><li>• Зошто во продажбата важат законите на физиката?</li></ul>
10:00 - 10:10	<b>Пауза за кафе</b>
10:10 - 12:30	<b>ВТОР ДЕЛ:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Зошто клиентот одговара со “<i>Ќе размислам...</i>”, “<i>Ќе Ви се јавам...</i>”, “<i>Пратете ми понуда по е-маил...</i>”?</li><li>• Што може да тргне наопаку кога ќе испратите понуда по е-маил?</li><li>• Како правилно да ги совладате изговорите на клиентот?</li><li>• Вежба: Совладување на изговорите на клиентот.</li></ul>
12:30 - 13:00	<b>Пауза за ручек</b>
13:00 - 14:00	<b>ТРЕТ ДЕЛ:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• 5 точки на склучувањето (стратегија)</li><li>• Како соговорникот ефикасно да го подготвиме на соработка.</li><li>• Како успешно можеме да склучиме и до 80% од продажните преговори?</li><li>• Која е најважната особина на продавачот?</li><li>• Како да го задржиме продавачот во претпријатието – што треба да постигнеме за да развиеме соодветно задоволство на двете страни?</li></ul>
14:00 - 14:10	<b>Пауза за кафе</b>
14:10 - 15:00	<b>ЧЕТВРТИ ДЕЛ:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Практични примери на успешно склучување на продажните преговори.</li><li>• Како да се мотивираме себеси при работа во продажбата?</li><li>• Како да го избереме нашиот продажен персонал (и останатиот кадар)</li><li>• Зошто е важна професионална евалуација на кадарот?</li><li>• Зошто е важно да се инвестира во обука на кадри?</li><li>• Кои се најголемите „свезди“ во компанијата?</li><li>• Заклучни согледувања.</li></ul>