СКМ-ЗП-РУ-04/01   
Бр. 19-477/1  
Дата: 21.5.2025 година

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

Во денешно време, продажбата не е повеќе „мека“ вештина. Таа има свои правила, свој систем и своја стратегија. Овој дводневен семинар ќе ги обедини двата клучни аспекти на бизнисот – продажбата и кадарот.   
  
📌 **Првиот ден** ќе се фокусираме на склучувањето на продажни договори (Sales Closing) и на алатките за препознавање и задржување добри продавачи (ABCD профили).

*Продавачите во претпријатијата се тие кои мораат да дадат гол.*

*Често се случува баш тие да ја изгубат топката и на крајот на продажниот разговор клиентот да им соопшти: “Ќе размислам уште малку! Морам да разговарам сo одговорните, со шефот, соработниците,…. Пратете ни понуда по е-маил,…Ќе Ви се јавиме…”.*

*- Знаете, од клиентите речиси* ***никогаш нема да доибете повратен повик****.*

*Таквите изговори на клиентот никогаш не се вистинска причина зошто за да не купат кај Вас.*

*Во претпријатијата најчесто склучуваат продажба само 10% од клиентите со кои ќе дојдете во контакт.*

*Заради неразбирањето на продажната постапка продавачот на продажниот состанок често импровизира, поради што резултатот е несигурен.*

*По секој деловен разговор* ***продавачот мора*** *кристално јасно* ***да знае****, зошто бил* ***успешен*** *– или неуспешен!*

*Доколку од некоја причина не бил успешен, проблемот е ист како и кога би бил успешен, и тој мора да знае зошто!*

*Постои голема разлика помеѓу* ***продажбата*** *и* ***склучувањето.*** *Склучувањето значи клиентот да купи и* ***плаќа*** *кај Вас. Доколку продавате погрижете се и нешто да* ***заработите****.*

📌 **Вториот ден** продолжуваме со теми поврзани со човечки ресурси (HR), мотивација, организација и задржување на тимови, како и интерактивна сесија прашања и одговори.

*Како познавањето на методологијата на склучување може да ни помогне при детекција на потребни кадри, нивниот избор и пред се мотивација да останат со нас.*  
  
Сите учесници се поканети однапред да ни испратат конкретни прашања и предизвици поврзани со продажбата и тимскиот менаџмент, на кои ќе одговориме во живо на семинарот.  
**Обуката е наменета за**:

* Сопственици на компании и директори со желба за раст
* Менаџери на продажба и HR
* Активни продавачи и координатори на тимови
* Сите што сакаат структурирано, не импровизирано да водат продажен процес и организација

**Главен фокус на обуката:**

* Sales Closing сценарио – како да заклучиме со 80% успешност
* 9 точки на продажен разговор
* ABCD анализа на кадри
* Мотивација и задржување на вработени
* Интерактивна сесија: прашања и одговори од реалноста

**ПРОГРАМА:**

**▶️ ДЕН 1 – 25 Јуни 2025 (среда)**

**Теми: Sales Closing и ABCD луѓе**

**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?

**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

**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?

**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 „ѕвезди“ во компанијата?
* Заклучни согледувања

**▶️ ДЕН 2 – 26 јуни 2025 (четврток)**

**Теми: HR системи и интеракција со учесници**

**V дел: Организација, мотивација и систем**

* Продолжување на темите од ABCD профили
* Мотивација и задржување на клучен персонал
* Креирање на позитивна работна атмосфера
* Професионална проценка и организациски систем
* Како да изградиме HR стратегија која поддржува склучување и раст

**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.
* Групна дискусија: Што функционира во вашиот бизнис – а што не?
* Примери, решенија и планови за акција во вашите компании

**Предавачи:**

Slika, ki vsebuje besede oseba, oblačila, majica, nasmeh

Opis je samodejno ustvarjen

**Драган Шибанц**, специјалист за склучување на продажни преговори и нивна реализација. Драган е меѓународен тренер, консултант, автор и судски преведувач. Повеќе од 18 години е сопственик и управител на компанија која се занимава со бизнис консалтинг и преведување. Пред 15 години како прво претпријатие во Словенија започнал со воведување на стандарди и организациска структура која самото претпријатие го понела кон успех. Склучувањето на продажните преговори како систем го користи од 2015 година. Во тој период неговото претпријатие забележало раст од преку 90%.

Консултант е на многу микро и средни домашни и странски претпријатија, а **системот на склучување на продажни преговори** за прв пат го донесе и во Македонија, а тековно работи на подготовка на книгата „За претприемништвото, малку поинаку“, која ќе биде преведена и на македонски јазик.

**Предавачи:**

A person in a pink jacket

Description automatically generated**Метка Пал,** специјалист за склучување на продажни преговори и нивна реализација. Метка е меѓународен тренер, писател и консултант со повеќе од 15 години работно искуство како директор на меѓународна компанија. Пред 10 години во Словенија го донела новиот систем на продажба, наречен „Склучување“ кој кај компаниите доведува до значаен раст на приходите. Во изминатите 10 години на нејзините семинари учествувале повеќе од 10.000 лидери и продавачи. Таа е консултант на многу успешни словенечки и странски компании. Автор е на 4 книги за продажба и лидерство: „Склучување на продажни преговори“, „Мајстор за телефонска продажба“, „Мајстор на владеење на изговорите“ и „Лидер, кого го следат“.

**Работни јазици: македонски и англиски**

За сите учесници на семинарот ќе биде обезбедено:

* работни материјали во електронска верзија;
* ручeк и освежување;
* сертификат за учество на семинарот.

Сите заинтересирани за учество може да се пријават најдоцна до 22.06.2025 година.