СКМ-ЗП-РУ-04/01
Бр. 19-ххх/1
Дата: 18.2.2025 година

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

*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****.*

*Продажбата ќе Ви донесе пари само доколку продажниот разговор знаете да го склучите. Во спротивно клиентот ќе си замине кај конкуренцијата.*

*Кога ќе го разберете склучувањето ќе утврдите дека многу работи имате работено „обратно“. Купувањето е емотивен чин. Доколку продажниот разговор го започнеме со потенцирање на предностите на продуктот, клиентот набрзо ќе Ве праша: „Колку чини тоа?”, и каква и цена да им дадеме ќе ни одговорат „Скапо е„. И тоа е моментот кога влегуваме во проблеми бидејќи почнуваме да се бориме со клиентот.*

*Продажбата не е „мека„ вештина. Продажбата си има свои правила и доколку продавачот ги научи може да склучи и до 80% од продажните преговори.*

*При правилното* ***склучување*** *кај клиентот може да се види задоволство. Кога ќе купи некој од Вашите* ***производи*** *или услуги станува* ***имун на конкуренцијата*** *и ќе започне да* ***Ве препорачува*** *на другите.*

За таа цел Стопанската комора на Северна Македонија на 25 март 2025 година организира семинар на тема **„СКЛУЧУВАЊЕ НА ПРОДАЖНИ ПРЕГОВОРИ (SALES CLOSING), КАКО ДА СЕ ПРИВЛЕЧЕ И ЗАДРЖИ ДОБАР ПРОДАЖЕН КАДАР“**

**Обуката е наменета за:**

* сопственици на компании и управители, кои сакаат нивната компанија да расте и самите се активни во продажбата;
* директори и менаџери на продажба;
* продавачи, кои сакаат да стекнат вештини за водење на продажба и да заработат повеќе,
* за сите останати кои не сакаат повеќе да импровизираат на продажните состаноци, односно сакаат да достигнат ниво кога клиентот самиот ќе се одлучи да купи кај нив.

**Акцент на обуката:**

* 5 точки на правилниот распоред при склучувањето;
* Обликување на свесно - тактично склучување;
* Преговорите нема да бидат препуштени на случајност или интуиција, бидејќи ќе течат според точно определено сценарио;
* Ефикасно владеење на изговорите;
* Зголемување на разбирањето и Вашата фокусираност при склучувањето на продажните преговори;
* Зголемување на приходите и ефикасноста на продавачите.
* Важноста на точната проценка (евалуација) на вашиот продажен кадар – Кои особини треба да ги поседува еден продавач

**ПРОГРАМА:**

**I 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?

**II дел:**

* 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:**

* 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?)

**IV 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 „ѕвезди“ во компанијата?
* Заклучни согледувања.

**Предавачи:**



**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.

Работен јазик: македонски.

За сите учесници на семинарот ќе биде обезбедено:

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

***Последен рок за пријавување: 19.3.2025 година.***