СТОПАНСКА КОМОРА НА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА
ECONOMIC CHAMBER OF NORTH MACEDONIA

А Г Е Н Д А

Еднодневен семинар на тема:

BE • DO • HAVE – ДОБРАТА ПРОДАЖБА НЕ Е СЛУЧАЈНОСТ
Како да ги развиеме способностите, да ги надминеме приговорите и да ги подобриме резултатите?
Сите продажни пристапи на маса: што функционира, зошто и за кого?

15.12.2026 година (вторник)
09:00 – 15:00 часот
Стопанска комора на Северна Македонија
сала 4 на 5-ти кат

Време	Тема
08:40 - 09:00	**Регистрација**
09:00 - 09:25	**Вовед: зошто добрата продажба не е случајност** • Пет прашања за продажните предизвици; од поединечниот продавач до продажната организација.
09:25 - 10:25	**BE – луѓе, разбирање и способност** • ARC: афинитет, реалност, комуникација; доверба, заедничка реалност и подготовка за разговор
10:25 - 10:40	**Пауза за кафе**
10:40 - 11:30	**DO – продажни пристапи, процеси и одговорност** • KRC: знаење, одговорност, контрола; различни продажни пристапи; следен чекор и тренинг.
11:30 - 12:10	**Продажба во поголеми компании** • Усогласување на одделите, повеќе одлучувачи, одговорности, односи со клиенти и KPI.
12:10 - 12:50	**Пауза за ручек**
12:50 - 13:25	**Продажба со висока вредност и сложени B2B-преговори** • Вредност на понудата, ризик, доверба, повеќе учесници во одлуката и подолг продажен циклус.
13:25 - 14:15	**HAVE – приговори, склучување и мерливи резултати** • Одложувања, вистински приговори, склучување продажни договори, размена и следење на резултатите.
14:15 - 14:45	**Интерактивна вежба – реална продажна ситуација** • Сценарија за помали и поголеми компании; разговор, приговор и договорен следен чекор.
14:45 - 15:00	• **Заклучоци** • **Прашања и одговори** • **Евалуација на обуката и** • **доделување сертификати**