



## АГЕНДА

Еднодневен семинар на тема:

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

05.12.2024 година (четврток) 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>• Презентација на тренерите и учесниците.</li><li>• Пазарот се има сменето и старите техники на продажбата не делуваат повеќе.</li><li>• Што е разлика помеѓу продажбата и склучувањето на продажни преговори?</li><li>• Кои механизми функционираат во клиентот, кога мора да донесе одлука за закуп?</li><li>• Зошто во продажбата важат законите на физиката?</li></ul>
10:00 - 10:15	<b>Пауза за кафе</b>
10:15 - 12:00	<b>ВТОР ДЕЛ:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Зошто клиентот одговара “Ќе размислам...”, “Ќе Ви се јавам...”, “Пратете ми понуда по е-маил...”?</li><li>• Што може да отиде наопаку кога ќе испратите понуда по е-маил?</li><li>• Како правилно ги владееме изговорите на клиентот?</li><li>• Вежба: Владеење на изговорите на клиентот.</li></ul>
12:00 - 12:30	<b>Пауза за ручек</b>
12:30 - 13:45	<b>ТРЕТ ДЕЛ:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• 5 точки на склучувањето (стратегија)</li><li>• Како соговорникот ефикасно да го подготвиме кон соработка.</li><li>• Како успешно можеме да склучиме и до 80% од продажните преговори?</li></ul>
13:45 - 14:00	<b>Пауза за кафе</b>
14:00 - 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 себе си при работа во продажбата?</li><li>• Заклучоци, оценки на семинарот и доделување на потврди.</li></ul>
15:00 - 15:10	Евалуација и доделување на сертификати