СКМ-ЗП-РУ-04/01
Бр. 19-1164/1
Дата: 06.11.2024 година

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

*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, клиентите скоро* ***никогаш нема да Ве повикаат*** *назад.*

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

*Во претпријатијата најчесто склучуваат продажба само 10% од клиентите со кои ќе дојдат 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, проблем е еднаков, како доколку би бил успешен, и 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 баш тука влегуваме во проблеми бидејќи почнуваме да се бориме со клиентот.*

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

*При правилното* ***склучување*** *на клиентот му се светат очите од задоволство. Кога ќе купи некој од Вашите* ***производи*** *или услуги станува* ***имун за конкуренцијата*** *и ќе започне да* ***Ве препорачува*** *на другите.*

За таа цел, Стопанската комора на Северна Македонија на 5 декември 2024 година организира семинар на тема: **„SALES CLOSING - СКЛУЧУВАЊЕ НА ПРОДАЖНИ ПРЕГОВОРИ, КАКО ДА СЕ ПРИВЛЕЧЕ И ЗАДРЖИ ДОБАР ПРОДАЖЕН КАДАР“.**

**Семинарот е наменет за:**

* сопственици на компании и управители, кои се активни во продажбата и кои сакаат нивната компанија да расте;
* 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.

**Предности на семинарот:**

* 5 точки на правилниот распоред при склучувањето;
* Обликување на свесно - тактично склучување;
* Преговорите нема да бидат препуштени на случајноста 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 приходи и ефикасност на продавачите.

**ПРОГРАМА:**

**I дел:**

* Пазарот се има сменето и старите техники на продажбата не делуваат повеќе.
* Што е разлика помеѓу продажбата и склучувањето на продажни преговори?
* Кои механизми функционираат во клиентот, кога мора да донесе одлука за накуп?
* Зошто во продажбата важат законите на физиката?

**II дел:**

* Зошто клиентот одговара “*Ќе размислам…”, “Ќе Ви се јавам…”, “Пратете ми понуда по е-маил…”*?
* Што може да отиде наопаку кога ќе испратите понуда по е-маил?
* Како правилно ги владееме изговорите на клиентот?
* Вежба: Владеење на изговорите на клиентот.

**III дел:**

* 5 точки на склучувањето (стратегија)
* Како соговорникот ефикасно да го подготвиме кон соработка.
* Како успешно можеме да склучиме и до 80% од продажните преговори?
* Што е најважната особина на продавачот?
* Како да постигнеме продавачот да остане во компанијата?

**IV дел:**

* Практични примери на успешно склучување на продажните преговори.
* Како да се мотивираме себе си при работа во продажбата?
* Заклучоци, оценки на семинарот и доделување на потврди.

**Предавачи:**

**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“.



**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%.

Поради тоа заедно со Метка се одлучил **системот на склучување на продажни преговори** по прв пат да го донесе во Македонија. Консултант е на многу микро и средни домашни и странски претпријатија, а моментално работи на подготовка на книгата „За претприемништвото, малку поинаку“, која ќе биде преведена и на македонски јазик.

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.

***Последен рок за пријавување: 29.11.2024 година.***