

АГЕНДА

Еднодневен семинар на тема:

„BE • DO • HAVE – ТЕХНИКА ЗА 70% ПОГОЛЕМИ ПРОДАЖНИ РЕЗУЛТАТИ, ЗГОЛЕМУВАЊЕ НА САМОДОВЕРБАТА И КРЕИРАЊЕ НА ПОВТОРЛИВА ПРОДАЖБА“

15.10.2026 година (четврток) | 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 - 10:30	I дел: - Пазарот се промени и старите продажни техники веќе не функционираат. - Да ги разбиеме сомнежите и заблудите за продажбата – како еден вид MythBusters за продажба. - Споредба на познатите продажни техники: зошто, и покрај големиот број пристапи и техники, успешно реализираме само околу 10 % од продажните можности? - Продажните техники и предизвиците со кои се соочуваме во продажбата.
10:30 - 10:45	Пауза за кафе
10:45 - 12:30	II дел: Зошто клиентот одговара “ <i>Ќе размислам...</i> ”, “ <i>Ќе Ви се јавам...</i> ”, “ <i>Пратете ми понуда по е-маил...</i> ”? BE • DO • HAVE - ПРИСТАП И АЛАТКИ BE: ARC – создавање заедничка реалност со купувачот пред било што да се продаде. DO: KRC – техника за спроведување на процесот на склучување на продажбата. HAVE: EXCHANGE – размената, односно она што го добиваме од успешно склучена продажба. ИЗГОВОРИ НА КУПУВАЧИТЕ ако се справуваме со изговорите на клиентите? римери на изговори. интерактивна вежба.
12:30 - 13:00	Пауза за ручек
13:00 - 14:30	II дел: ЧЕКОРИТЕ НА СКЛУЧУВАЊЕТО НА ПРОДАЖБАТА - Краен резултат: ПРОДАЖНА СТРАТЕГИЈА - Три клучни точки во стратегијата за склучување на продажбата. - Како ефикасно да го подготвиме соговорникот за соработка. - Како успешно да реализираме продажба во дури 70 % од продажните разговори? - Што е најважната особина на продавачот? - Како да го задржиме продавачот во претпријатието?
14:30 - 15:00	V дел: - Практични примери на успешно склучување на продажните преговори. - Како да се мотивираме себеси при работа во продажбата? - Заклучоци, евалуација на семинарот и доделување сертификати.