



## Продажба и техники на продажба

### Цел на обуката

Целта на обуката е стекнување вештини на професионална продажба преку користење соодветни алатки и техники. По завршувањето на обуката учесниците ќе можат: да направат истражување за потенцијалниот клиент и да соберат доволно информации за претстојната презентација на услуги/производи; да испланираат и да обмислат исходи од процесот; да употребат комуникациски техники и алатки при продажба; да употребат продажни техники/тактики; да создадат околности за продажба; да затворат продажба и да склучат договор; да се справат со можни приговори; и друго.

### Опфат –теми

- Познавање на производот/услугата
- Истражување и изнаоѓање информации за можни клиенти (lead sourcing)
- Продажен процес
- Профилирање на клиентите
- Планирање и обмислување добро оформени исходи
- Комуникациски вештини при продажба
- Поставување прашања при продажба
- Вештини на слушање при продажба
- Техники (тактики) на продажба
- Презентациски вештини при продажба
- Созадавање околности
- Техники на затворање (closing)
- Склучување договори
- Справање со приговори
- Процес на продажба и продажни техники - телефон (telesales)
- Постпродажни односи

### Целна група

Оваа обука е наменета за сите вработени кои се директно вклучени во процесот на продажба, како и учесници кои сакаат да се стекнат со професионални продажни вештини.

### Методологија на работа

Обуката е од интерактивен карактер со практични и применливи вежби, како и употреба на визуелни помагала (ЛЦД проектор, лап-топ и/или компјутер, флип-чарт и друго)

Секој учесник ќе има можност на крајот од обуката практично да ги примени вештините и техниките совладани за време на обуката.



**ЕСП – Развој и управување на човечки ресурси**

Тел. 3246-041; 075 446-686

Е-пошта: [esp@esp.com.mk](mailto:esp@esp.com.mk); [info@esp.com.mk](mailto:info@esp.com.mk)

Адреса: ул. 9 Мај бр.4, Скопје

[www.esp.com.mk](http://www.esp.com.mk)

---

**Материјали**

Презентациска скрипта; формулари како обрасци; и други дополнителни материјали кои ќе може да се користат во секојдневието. Материјалите ќе бидат доставени по е-пошта до секој од учесниците.

**Времетраење**

Обуката е тридневна. Вкупно 18 часа.

По завршувањето на обуката се добива Сертификат за учество.

Повеќе информации и пријавување на:

тел. 3246-041; 075 446-686