

АГЕНДА

Еднодневна специјалистичка обука на тема:

ПРЕГОВАРАЧКИ ВЕШТИНИ И АЛАТКИ КАКО ЕФИКАСНО СРЕДСТВО ВО ПРОДАЖБА, НАБАВКА И МЕНАЏМЕНТ

– Како да преговарате, а не да наговарате или да се откажете –

„Со вештини за преговарање до поголем профит и подобри односи со клиентите“

21.04.2026 година (вторник)

09:00-15:00 часот

Стопанска комора на Северна Македонија, сала 4 на 5-ти кат

ВРЕМЕ	ТЕМА
9:00-9:15	Регистрација на учесниците
9:15 - 10:45	МОДУЛ 1 – Клучни фази на преговарачкиот процес и како да ги водите <ul style="list-style-type: none">• Запознавање со агендата и целите на семинарот• Преговарањето како моќна алатка за зголемување на профитабилноста• Пронаоѓање зона на заеднички интереси (техники и алатки)• Петте фази на преговарачки процес и како успешно да се водат• Потенцијални замки во преговарањето и како успешно да се избегнат
10:45-11:00	Пауза за кафе
11:00-12:30	МОДУЛ 2 – Како ефикасно да управувате со преговарачкиот процес <ul style="list-style-type: none">• Запознавање со практични преговарачки техники• Како функционираат техниките во реални ситуации• Фактори што влијаат врз текот на преговорите• Техники на активно слушање и нивна примена
12:30-13:00	Пауза за ручек
13:00-14:30	МОДУЛ 3 – Како успешно да преговарате според ситуацијата и да ги финализирате преговорите <ul style="list-style-type: none">• Значењето на активното слушање во преговарањето• Основни стилови на преговарање• Преговарање во процесот на набавка (купување)• Карактеристики на меко, цврсто и принципиелно преговарање• Креирање успешна преговарачка стратегија• Евалуација на семинарот и доделување сертификати
14:30-15:00	Евалуација на семинарот и доделување на сертификати