



**ЈЕДНАКОСТ** | **EQUALITY**  
Каблет министарства без портфеља задуженог  
за координирајућу агенцију у области  
ројне једнакости, општински  
млада и младина и политичког  
и политичког оспособљавања жена  
Office of the Minister without Portfolio for  
Coordinating Activities in Gender Equality,  
Promoting National Agency Women,  
and Economic and Political  
Empowerment of Women

# PRODAJA KOJA DONOSI REZULTAT KAKO POSTAVITI CENU I NE PLAŠITI SE DA NAPLATITE SVOJ RAD



Vodič je deo programa "Znam da mogu -  
Ekonomsko osnaživanje žena"

# SADRŽAJ

**01**

## **Uvod**

Uvod i objašnjenje vodiča

**02**

## **O autorima**

**03**

## **Razumevanje vrednosti sopstvenog rada**

Zašto većina preduzetnika naplaćuje premalo i kako promeniti perspektivu

**06**

## **Formiranje cene koja odražava kvalitet**

Kako izračunati cenu koja pokriva troškove, donosi profit i ostaje konkurentna

**08**

## **Psihologija naplate i samopouzdanje u prodaji**

Kako prevazići strah od odbijanja i razviti zdrav odnos prema novcu

**11**

## **Strategije prodaje koje donose rezultat**

Kako efikasno predstaviti ponudu, zatvoriti prodaju i izgraditi poverenje kupaca



# UVOD

U svetu preduzetništva, uspešna prodaja ne zavisi samo od kvaliteta proizvoda ili usluge, već i od sposobnosti da prepoznate i naplatite sopstvenu vrednost. Ovaj vodič pomoći će vam da pravilno postavite cenu, povećate samopouzdanje i ostvarite prodaju koja donosi stvarne rezultate.

# O AUTORIMA



Anađela je psiholog i pomaže preduzetnicama da razumeju psihološke barijere koje ih sprečavaju da naplate svoj rad. Kombinuje znanja iz psihologije i koučinga kako bi razvile zdrav odnos prema novcu i naučile da s poverenjem komuniciraju svoju vrednost.

**Andela Abramović**



Nikola je poslovni konsultant i ima više od 15 godina iskustva u radu sa malim biznisima. Fokusiran je na postavljanje prodajnih strategija, analizu troškova i kreiranje modela cena koji povećavaju stabilnost i dugoročni rast.

**Nikola Petrović**



Ivana je marketinški strateg i pomaže preduzetnicima da svoje proizvode i usluge predstave na autentičan način. Njena ekspertiza u brendiranju i digitalnom marketingu pomaže klijentima da kreiraju ponudu koja jasno komunicira vrednost i opravdava cenu.

**Ivana Mandić**

**DEO**

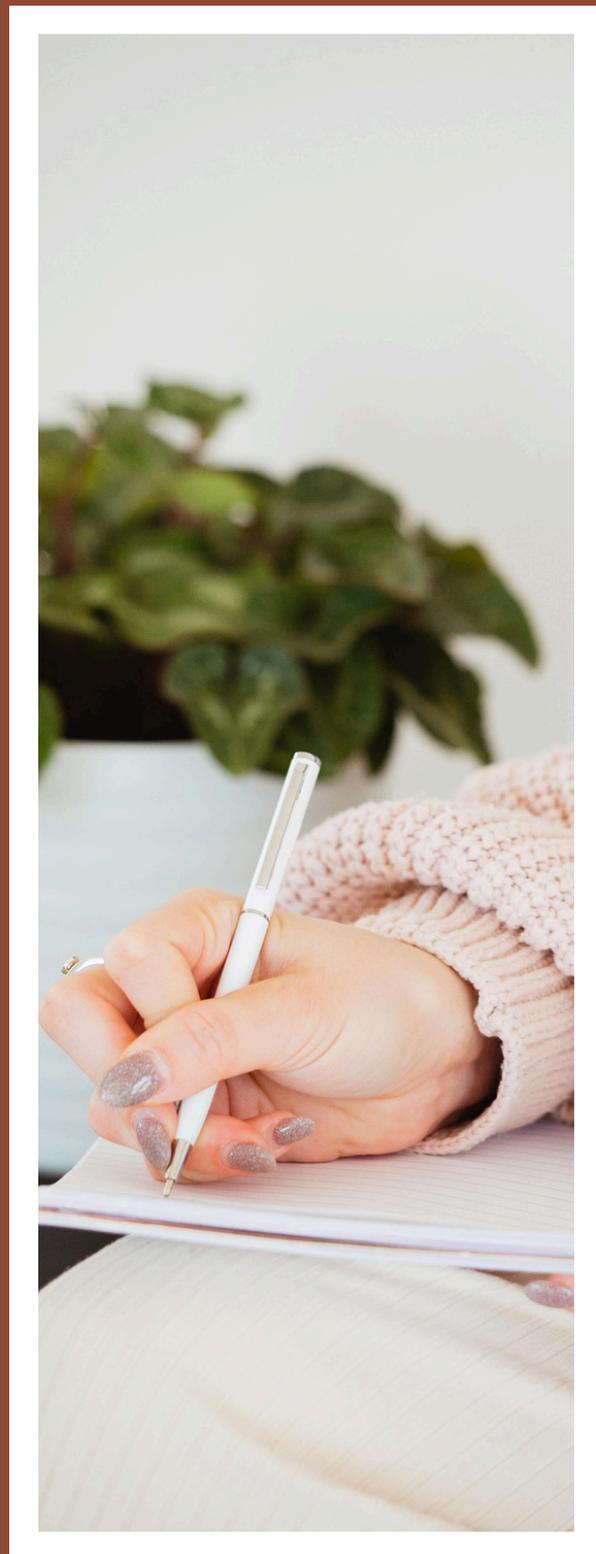
**01**

**RAZUMEVANJE VREDNOSTI  
SOPSTVENOG RADA**

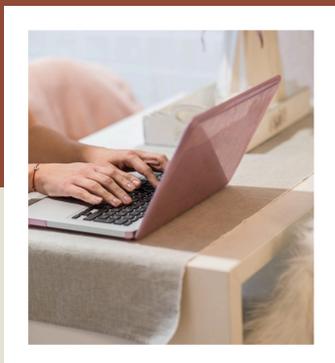
Zašto većina preduzetnika naplaćuje  
premalo i kako promeniti perspektivu

# RAZUMEVANJE VREDNOSTI SOPSTVENOG RADA

Razumevanje vrednosti sopstvenog rada podrazumeva jasno sagledavanje svega što ulazi u ono što naplaćujete - znanje, iskustvo, vreme, troškove, ali i jedinstven kvalitet koji donosite na tržište. Edukatori savetuju da vrednost posmatrate kroz rezultate koje klijent dobija, a ne samo kroz sate rada. Napravite spisak svojih kompetencija i uspeha, izračunajte realne troškove poslovanja i odredite minimalnu cenu ispod koje posao nije isplativ. Uporedite se sa tržištem, ali ne spuštajte cenu samo da biste privukli klijente - radije povećajte vrednost ponude kroz kvalitet, dodatne usluge ili edukaciju kupaca o benefitima vašeg rada. Razumevanje sopstvene vrednosti stvara samopouzdanje koje direktno utiče na vašu prodaju i dugoročan poslovni uspeh.

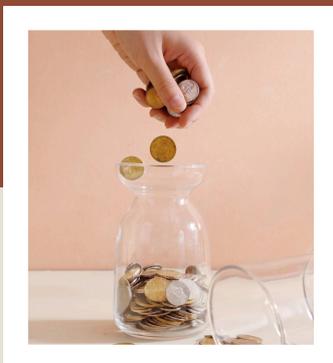


# 3 NAJBITNIJE STVARI



## Samopouzdanje

Verujte u vrednost svog rada - klijenti poštuju sigurnost i profesionalnost koju pokazujete



## Realna cena

Izračunajte troškove i vreme rada da odredite fer, održivu i isplativu cenu.



## Dodata vrednost

Pružite više kroz kvalitet, edukaciju klijenata i iskustvo koje opravdava cenu.

Razumevanje vrednosti sopstvenog rada temelj je svake uspešne prodaje. Kada znate koliko vaš trud, znanje i vreme zaista vrede, lakše je postaviti cenu bez osećaja krivice ili straha. Klijenti prepoznaju autentičnost i sigurnost, a takav pristup gradi poverenje i dugoročne odnose. Umesto da se pitate „da li sam previše tražio“, fokusirajte se na to da isporučite vrednost koja odgovara ceni. Prava vrednost nije u popustima, već u kvalitetu i stručnosti koju nudite.

**DEO**

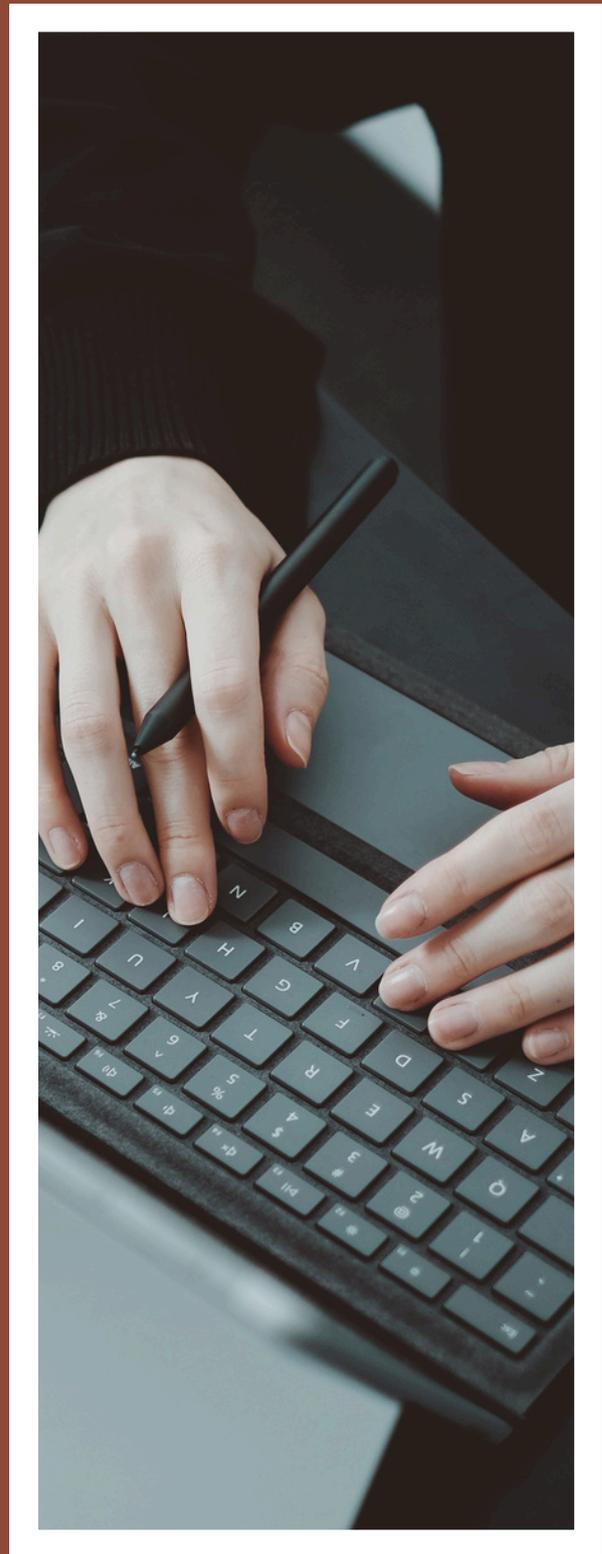
**02**

**FORMIRANJE CENE KOJA  
ODRAŽAVA KVALITET**

Kako izračunati cenu koja pokriva  
troškove, donosi profit i ostaje  
konkurentna

# FORMIRANJE CENE KOJA ODRAŽAVA KVALITET

Formiranje cene nije puko nagađanje, već precizan proces zasnovan na podacima. Prvi korak je detaljno poznavanje svojih troškova - materijala, rada, poreza, doprinosa i vremena uloženog u uslugu ili proizvod. Zatim se dodaje željeni profit, ali uz realnu procenu tržišta i vrednosti koju klijent dobija. Kvalitetna cena mora da pokrije sve troškove i obezbedi održiv rast, bez snižavanja vrednosti vašeg rada. Analizirajte konkurenciju, ali nemojte slepo pratiti njihove cene - već gradite reputaciju kroz pouzdanost i rezultate. Stručnjaci savetuju da se cena redovno revidira kako bi pratila promene troškova i pozicije na tržištu.



**DEO**

# 03

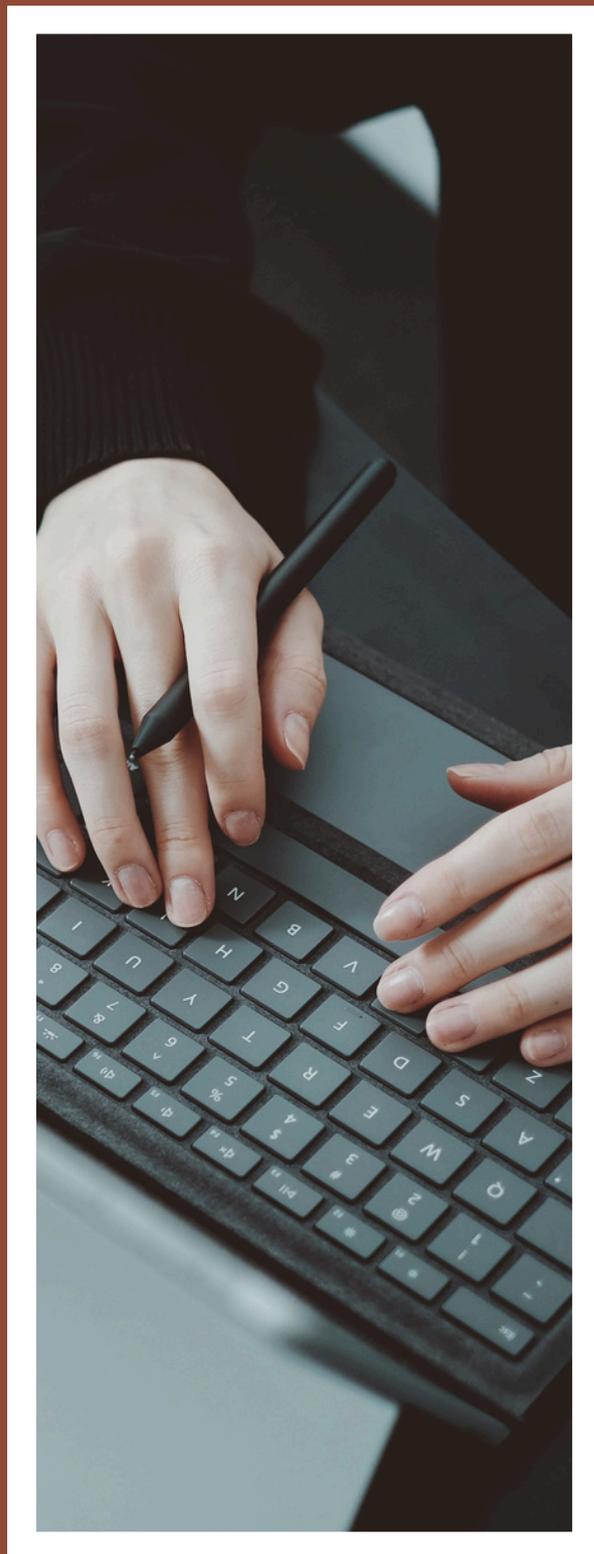
## **PSIHOLOGIJA NAPLATE I SAMOPOUZDANJE U PRODAJI**

Kako prevazići strah od odbijanja i  
razviti zdrav odnos prema novcu

# PSIHOLOGIJA NAPLATE I SAMOPOUZDANJE U PRODAJI

Strah od naplate često potiče iz nesigurnosti ili pogrešnog uverenja da “nije pristojno tražiti novac”. Da biste izgradili zdrav odnos prema prodaji, važno je da promenite perspektivu - ne naplaćujete ljubaznost, već vrednost koju ste stvorili. Klijenti ne plaćaju vas, već rezultat koji im donosite.

**Stručnjaci savetuju da zapišete u notes:** Šta moj rad doprinosi drugima? Kako moj proizvod ili usluga menja njihov život? Kada jasno definišete tu vrednost, samopouzdanje prirodno raste. Odbijanje posmatrajte kao deo procesa, ne kao lični neuspeh. Vežbajte kratke, smirene odgovore na prigovore klijenata - samopouzdanje u komunikaciji postaje vaša najbolja prodajna alatka.





**DEO**

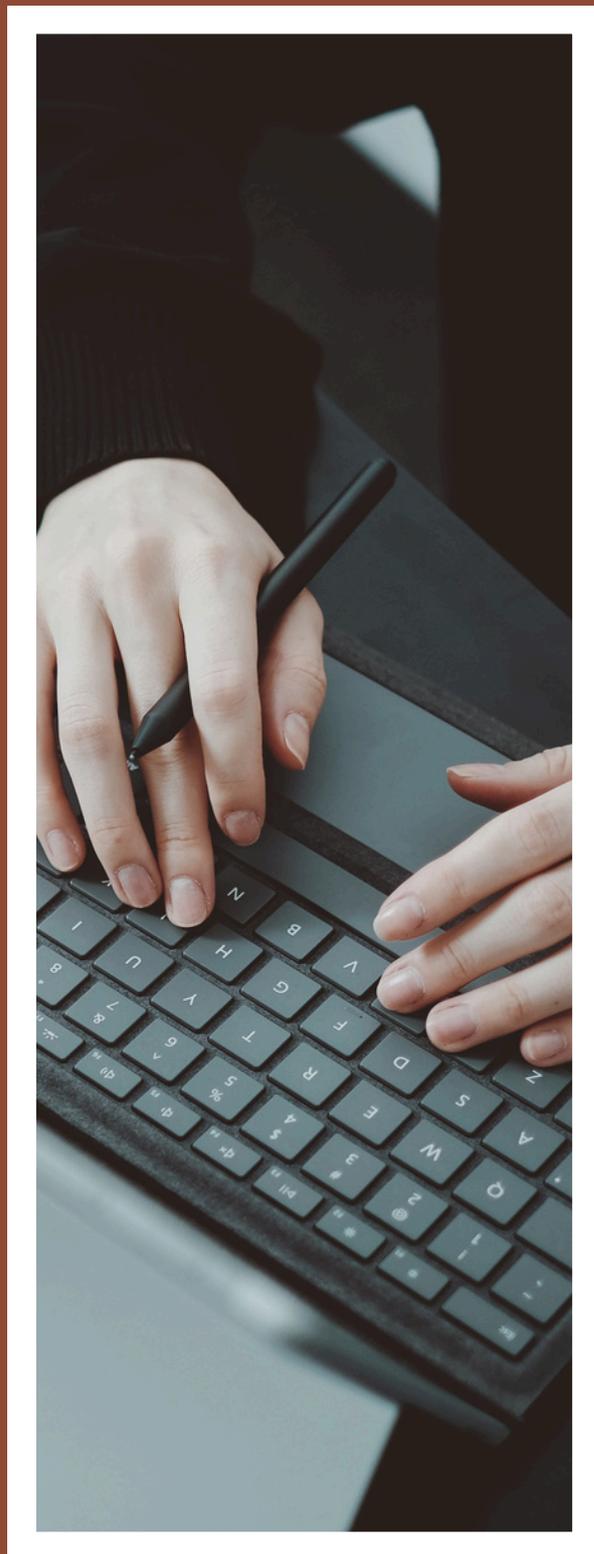
**024**

**STRATEGIJE PRODAJE KOJE  
DONOSE REZULTAT**

Kako efikasno predstaviti ponudu,  
zatvoriti prodaju i izgraditi poverenje  
kupaca

# STRATEGIJE PRODAJE KOJE DONOSE REZULTAT

Uspešna prodaja nije agresivna, već strateški vođena poverenjem. Kupci ne kupuju proizvod - oni kupuju sigurnost da će njihov problem biti rešen. Prvi korak je jasno razumevanje potreba klijenta: postavljajte pitanja i slušajte pažljivo. Zatim ponudite rešenje koje precizno odgovara njihovim izazovima, bez preuveličavanja. Ključ zatvaranja prodaje je jednostavnost - ponudu predstavite sažeto, uz naglašavanje koristi. Nakon prodaje, negujte odnos zahvalnošću, brzim odgovorima i dodatnim savetima. Dugoročni uspeh dolazi od reputacije i preporuka. Zapišite u svoj poslovni notes: Da li moj kupac oseća da sam razumeo njegove potrebe? - jer poverenje, a ne cena, najčešće odlučuje o prodaji.





**ЈЕДНАКОСТ** **EQUALITY**  
Кабинет министарке без портфелја задужене  
за координирање активности у области  
родне равноправности, спречавања  
насилја над женама и економског  
и политичког оснаживања жена  
Office of the Minister without Portfolio for  
Coordinating Activities in Gender Equality,  
Preventing Violence Against Women,  
and Economic and Political  
Empowerment of Women

**Za uspešnu prodaju: jasno definišite vrednost svog rada, formirajte cenu koja odražava kvalitet, pripremite se za prodajni razgovor, slušajte potrebe kupca i zatvarajte prodaju bez pritiska. Samopouzdanje, priprema i autentičnost ključni su za rezultat i dugoročno poverenje klijenata.**



**Ovaj projekat podržan je od strane Kabineta ministarke bez portfelja zadužene za koordinaciju aktivnosti u oblasti rodne ravnopravnosti, sprečavanja nasilja nad ženama i ekonomskog i političkog osnaživanja žena. Mišljenje koje je izneto u ovom vodiču je mišljenje autora i ne predstavlja nužno i mišljenje Kabineta.**