



משרד הכלכלה והתעשייה  
 הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים

מערך

לוגו 'מאג' (Mag) עם כובע תוא

# NLP לעסקים



היקף הקורס:  
 60 ש"א | 12 מפגשים



קהל יעד:  
 בעלי עסקים



מטרת הקורס:

ללמוד להשתמש בכלים של ה NLP לטובת פיתוח ודיוק העסק, השגת מטרות, הפקת תוצאות עסקיות ומשיכת הלקוחות המתאימים ביותר עבור העסק



מתי ואיפה:  
 זמן ראשון 17:00-20:45 ZOOM



שם המרצה:  
 ויקי לביא-משל



תשלום:  
 600 ש"ח

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1.	11.6.23	מבוא ל NLP – מודל התקשורת	מה זה NLP וכיצד הגישה יכולה לעזור לנו בחיים ובעסקים. מודל התקשורת. עבודה עם המודע והלא מודע, ובקשר ביניהם לבין עסקים
2.	18.6.23	הנחות היסוד של ה NLP ומפתחות ההצלחה עפ"י ה NLP	סקירה של הנחות היסוד תוך שימת דגש עם האופן בו אנו עושים בהן שימוש בחיים, במערכות היחסים וכיצד אנו יכולים לרתום את השימוש בהנחות אלו כבסיס להצלחה עסקית. שימוש במודל מפתחות ההצלחה של ה NLP.
3.	25.6.23	אסטרטגיית הצלחה בעסק וזיהוי המשאבים שלנו	נבחן יחד את אסטרטגיית ההצלחה האישית שלנו, ונוזהה את המשאבים והיכולות שלנו.

\*לא תתאפשר הקלטה או העברה של התכנים \*התכנים והמועדים נתונים לשינוי



## NLP לעסקים

תכנים	נושא	תאריך	מס' מפגש
<ul style="list-style-type: none"> <li>• כיצד לעצב מטרה מעוצבת כהלכה (outcome) כך שתפיק עבורנו את התוצאות המדויקות לעסק.</li> <li>• כל בעל עסק יכתוב לעצמו Outcome מקיף, מדוייק ואטרקטיבי, כזה שיעשה חשק לקום בבוקר בשבילו!</li> </ul>	<p>מטרה מעוצבת כהלכה (Outcome)</p>	09.7.23	.4
<ul style="list-style-type: none"> <li>• עבודה עם טכניקת ערכים שתעזור לנו לחלץ ולדייק את הערכים המובילים בעסק שלנו.</li> <li>• נבנה את חזון העסק ואת האני מאמין שלנו בו תוך שאנו בונים באמצעותם את אבני הדרך לקבלת ההחלטות שאנו עושים בכל רגע נתון בעסק שלנו</li> </ul>	<p>הערכים המובילים בעסק חזון ואני מאמין קבלת החלטות</p>	16.7.23	.5
<ul style="list-style-type: none"> <li>• נבחן (בעזרת שימוש בחילוף אמונות מגבילות) כיצד אנו תופסים את עצמנו כבעלי עסקים (נכון להיום) ולאחר מכן נבין מהו הפער שעלינו לצמצם בכדי לעשות את פריצת הדרך שלנו תוך בחירת אמונות מעצימות.</li> <li>• ניצור זהות מנצחת לכל אחד ואחת מאתנו</li> </ul>	<p>על החסמים שתוקעים אותנו, היכולת שלנו להחליפם באמונות מעצימות ובניית זהות מנצחת</p>	23.7.23	.6
<ul style="list-style-type: none"> <li>• איך לייצר ראפור (כימיה בינאישית) עם כל אחד.</li> <li>• נתודע לשפת ההשפעה עפ"י ה NLP, המאפשרת לנו לשווק נכון את העסק ובהתאם למי שעומד מולנו</li> </ul>	<p>גיוס לקוחות ע"י יצירת ראפור ושימוש מודל LAB (שפת ההשפעה)</p>	30.7.23	.7

# NLP לעסקים

תכנים	נושא	תאריך	מס' מפגש
<ul style="list-style-type: none"> <li>המשך עבודה עם מודל LAB ותרגול שיעזור לנו להבין מהי הדרך בה נוכל להשתמש במודל זה בקלות ובזרימה בעסקים שלנו</li> </ul>	המשך שימוש במודל ה LAB ליצירת השפעה וסגירת עסקאות	06.8.23	.8
<ul style="list-style-type: none"> <li>נכיר את 2 סוגי המוטיבציות עפ"י ה NLP – הימנעות וחתירה למטרה.</li> <li>נלמד מהי הדרך הנכונה לגייס לקוחות עפ"י בחירת המילים הנכונות בהתאם למי שעומד מולנו</li> </ul>	סוגי מוטיבציות והיכולת להניע לפעולה	13.8.23	.9
<ul style="list-style-type: none"> <li>נלמד כיצד לטפל בצורה אפקטיבית בהתנגדויות של לקוחות ומתעניינים ע"י שימוש במודל 3 עמדות התפיסה</li> <li>עבודה עם מודל SOM</li> <li>שימוש בריפריימינג</li> </ul>	טיפול בהתנגדויות	20.8.23	.10
<ul style="list-style-type: none"> <li>נתוודע למודל מילטון וכיצד נוכל להשתמש בו בכדי לכתוב פוסטים ומלל לדפי נחיתה מנצחים ומוכרים. נשתמש בטכניקת Yes set ובפורמט בניית שאילת שאלות שתעורר אצל הלקוח את הצורך והרצון לקנות דווקא מאתנו.</li> </ul>	כתיבה שיווקית נכונה- לכתוב בכדי למכור!	27.8.23	.11
<ul style="list-style-type: none"> <li>נעבוד עם מודל הרמות הלוגיות בכדי להטמיע את הזהות החדשה שיצרנו ודייקנו במהלך הקורס.</li> <li>סיכום הקורס ומילוי משוברים.</li> </ul>	הטמעת הזהות החדשה שלנו כבעלי עסקים מצליחים ומדויקים.  מפגש סיכום ומשובים	3.9.23	.12