



# קורס NLP לעסקים

## מטרת הקורס



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

## קהל היעד



בעלי עסקים בתחום המקצועות הבריאות שרוצים ללמוד לפרסם ולשווק את עצמם

## פרטי הקורס



12 מפגשים, 60 ש"א. מתקיים בימי רביעי בין השעות 9:30-13:15

## איפה



מכללת פתח תקווה

## מחיר הקורס



1200 ש"ח

## מרצה

ויקי לביא משל

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1.	25.12.24	מבוא ל NLP - מודל התקשורת	היכרות עם עולם ה- NLP וכיצד הוא יכול לתרום לחיים ולעסקים. נלמד על מודל התקשורת, ועל העבודה עם המודע והלא מודע והקשר שלהם לעסקים.
2.	8.1.25	הנחות היסוד של ה NLP ומפתחות ההצלחה עפ"י ה NLP	נסקור את הנחות היסוד של ה- NLP עם דגש על יישומן בחיים, במערכות יחסים ובעסקים. נלמד כיצד להשתמש במודל מפתחות ההצלחה ככלי להצלחה עסקית.
3.	15.1.25	אסטרטגיית הצלחה בעסק וזיהוי המשאבים שלנו	נבחן יחד את אסטרטגיית ההצלחה האישית של כל משתתף ונזהה את המשאבים והיכולות הקיימים לשימוש בעסק.
4.	22.1.25	מטרה מעוצבת כהלכה (Outcome)	נלמד כיצד לעצב מטרה מדויקת לעסק (Outcome שתוביל לתוצאות ברורות ומניעות לפעולה. כל משתתף יכתוב לעצמו Outcome שיגרום לו להתעורר בהתלהבות כל בוקר.

## קורס NLP לעסקים

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
.5	29.1.25	הערכים המובילים בעסק חזון ואני מאמין קבלת החלטות	עבודה עם טכניקת ערכים לחילוץ ודייק הערכים העסקיים המרכזיים. נבנה חזון ו'אני מאמין' עסקי שימשו בסיס לקבלת החלטות אפקטיביות.
.6	5.2.25	על החסמים שתוקעים אותנו, היכולת שלנו להחליפם באמונות מעצימות ובניית זהות מנצחת	נחקור את האמונות המגבילות שעוצרות אותנו ונלמד כיצד להחליפן באמונות מעצימות. נבנה זהות מנצחת שתוביל לפריצת דרך עסקית.
.7	12.2.25	גיוס לקוחות ע"י יצירת ראפור ושימוש מודל LAB (שפת ההשפעה)	נלמד לייצר ראפור (כימיה בין-אישית) עם כל אדם, תוך שימוש במודל LAB של NLP לשיווק מותאם ללקוח.
8	19.2.25	המשך שימוש במודל ה LAB ליצירת השפעה וסגירת עסקאות	המשך עבודה עם מודל LAB ונותרגל כיצד ליישם אותו בקלות וזרימה בעסק.
9	26.2.25	סוגי מוטיבציות והיכולת להניע לפעולה	נכיר את שני סוגי המוטיבציות ב-NLP: המניעות וחתימה למטרה, ונלמד כיצד להשתמש בשפה מותאמת לגיוס לקוחות בהתאם למוטיבציות שלהם.
10	5.3.25	טיפול בהתנגדויות	נלמד להתמודד בצורה אפקטיבית עם התנגדויות של לקוחות באמצעות מודל שלושת עמדות התפיסה, מודל SOM וטכניקת ריפריימינג.
11	12.3.25	כתיבה שיווקית נכונה- לכתוב בכדי למכור!	נלמד את מודל מילטון לכתיבה שיווקית מוצלחת, נשתמש בטכניקות כמו Yes Set ופורמטים לשאלות שמעוררות רצון אצל הלקוח לקנות מאיתנו.
12	19.3.25	הטמעת הזהות החדשה שלנו כבעלי עסקים מצליחים ומדויקים, סיכום ומשובים	נשתמש במודל הרמות הלוגיות להטמעת הזהות החדשה כבעלי עסקים מצליחים. בנוסף, נסכם את הקורס וניתן מקום למשובים.