



# אסטרטגיות עסקיות למכירות

## מטרת הסדנה

במהלך הסדנה נבחן דוגמאות לבידול מנצח ונעבוד על תרגילים מעשיים שיעזרו לך לזהות את נקודות החוזק הייחודיות של העסק ולהתאים את ערוצי המכירות לשירות או למוצר שלך.

## קהל היעד

בעלי עסקים או מנהלי עובדים המנהלים עובדים באופן ישיר

## פרטי הקורס

3 מפגשים, 15 ש"א. מתקיים בימי שני  
בין השעות 09:30-13:15

איפה ומתי  
ZOOM

מחיר הקורס  
241 ש"ח

מרצה  
רימא יעקוב

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1.	03.03.25	בידול עסקי	<ul style="list-style-type: none"> <li>למה בידול חשוב: נבחן כיצד זיהוי והדגשת היתרונות הייחודיים של העסק יכולים לסייע ביצירת יתרון תחרותי.</li> <li>מהו בידול עסקי: נברר מהו בידול אמתי ומה המשמעות שלו בסביבה העסקית.</li> <li>כלים לבחירת הבידול: נסקור כיצד לאתר את נקודות החוזק של העסק ולהתאים אותן לצרכים ולציפיות השוק.</li> <li>דוגמאות מהשטח לבידול עסקי.</li> </ul>
2.	10.03.25	מבוא לאסטרטגיות מכירות וערוצי מכירות	<ul style="list-style-type: none"> <li>הבנת חשיבות המכירות בצמיחת העסק</li> <li>ההבדל בין מכירות לשיווק</li> <li>תהליכי מכירה ודרכי השפעה</li> <li>מרכיבים פסיכולוגיים שמשפיעים על המכירות ללקוחות</li> <li>ערוצי מכירות - התאמת ערוצי מכירות לשירות/למוצר</li> </ul>
3.	17.03.25	ניהול שיחות מכירה והתמודדות עם התנגדויות	<ul style="list-style-type: none"> <li>הצגת ערוצי מכירות</li> <li>התאמת ערוצי מכירות לשירות/למוצר</li> <li>מיומנויות תקשורת משכנעת</li> <li>הקשבה פעילה ושאלת שאלות</li> <li>תסריט שיחות מכירה עם לקוחות</li> <li>התנהלות עם התנגדויות</li> <li>משובים וסיכום הקורס</li> </ul>