



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.	10.03.25	בידול עסקי	<ul style="list-style-type: none"> למה בידול חשוב: נבחן כיצד זיהוי והדגשת היתרונות הייחודיים של העסק יכולים לסייע ביצירת יתרון תחרותי. מהו בידול עסקי: נברר מהו בידול אמתי ומה המשמעות שלו בסביבה העסקית. כלים לבחירת הבידול: נסקור כיצד לאתר את נקודות החוזק של העסק ולהתאים אותן לצרכים ולציפיות השוק. דוגמאות מהשטח לבידול עסקי.
2.	17.03.25	מבוא לאסטרטגיות מכירות וערוצי מכירות	<ul style="list-style-type: none"> הבנת חשיבות המכירות בצמיחת העסק ההבדל בין מכירות לשיווק תהליכי מכירה ודרכי השפעה מרכיבים פסיכולוגיים שמשפיעים על המכירות ללקוחות ערוצי מכירות - התאמת ערוצי מכירות לשירות/למוצר
3.	24.03.25	ניהול שיחות מכירה והתמודדות עם התנגדויות	<ul style="list-style-type: none"> הצגת ערוצי מכירות התאמת ערוצי מכירות לשירות/למוצר מיומנויות תקשורת משכנעת הקשבה פעילה ושאלת שאלות תסריט שיחות מכירה עם לקוחות התנהלות עם התנגדויות משובים וסיכום הקורס