



טכניקות מכירה מתקדמות לסגירת עסקה

מטרת הקורס

הקניית ידע פרקטי כיצד לשפר את יכולות המכירה בצורה משמעותית בעסק באמצעות שיטות מתקדמות מעולם הפסיכולוגיה בשילוב עם תרגולים מרובים בכיתה

קהל היעד

בעלי עסקים, אנשי מכירות

פרטי הקורס

9 מפגשים, 45 ש"א. מתקיים בימי חמישי בין השעות 17:00-20:45

איפה ומתי הצורן 4, נתניה

מחיר הקורס 900 ש"ח

מרצה מוטי אלבז

תכנים	נושא	תאריך	מס' מפגש
<ul style="list-style-type: none"> כיצד המוח האנושי עובד כיצד לגרום לעצמנו לחבק את עולם המכירות כיצד לזהות צורך אצל הלקוח עקרונות מסע המכירה מול הלקוח כיצד להשתמש בשפת גוף בצורה מכירתית 	הפסיכולוגיה מאחורי המכירה	12.9.24	1.
<ul style="list-style-type: none"> מהו סטוריטלינג עקרונות בניית סטוריטלינג מנצח לעסק כיצד לבנות נרטיב שיווקי: יתרונות, תועלות ובידול שיווקי הצגת מגוון דוגמאות לסטוריטלינג מנצח מהארץ ומהעולם להמחשה תרגול בכיתה 	בניית סטוריטלינג מכירתי לעסק	19.9.24	2.
<ul style="list-style-type: none"> בניה חכמה של סל מוצרים מכירתי עקרונות בניית מוצרי חדירה, סטנדרט ופרימיום תמחור משולב ערך תרגול בכיתה 	פיתוח מוצרים ומחירים אפקטיביים	26.9.24	3.
<ul style="list-style-type: none"> חוק ה-4 שניות תקשורת התת מודע חשיבות הלבוש שפת גוף ואינטונציה כיצד לייצר רושם ראשוני בזום תרגול בכיתה 	טכניקות ליצירת רושם ראשוני	10.10.24	4.



טכניקות מכירה מתקדמות לסגירת עסקה

תכנים	נושא	תאריך	מס' מפגש
<ul style="list-style-type: none"> • טכניקות לשבירת קרח מול הלקוח • איתור הצורך באמצעות שאלות חכמות • הצגת הפיתרון המותאם • קריאה לפעולה • תרגול בכיתה 	שיחת מכירה אפקטיבית	31.10.24	.5
<ul style="list-style-type: none"> • כיצד לקבל התנגדויות • זיהוי התנגדות אמיתית או מזויפת • שינוי נקודת הייחוס • שיקוף לקוח • אפקט העדר • מתן אופציות סגורות • FOMO • תרגול בכיתה 	טיפול בהתנגדויות נפוצות: "יקר לי", "המתחרים שלכם יותר אטרקטיביים" ו-"אני צריך לחשוב על זה"	7.11.24	.6
<ul style="list-style-type: none"> • תאום ציפיות כמרכיב קריטי • שיטות לכתובת הצעת מחיר • טכניקות לביצוע Follow UP • תרגול בכיתה 	נעיצת הלקוח - Follow up	14.11.24	.7
<ul style="list-style-type: none"> • יצירת קהילות • לידים הפוכים • נטוורקינג • שת"פ גורמי מקצוע • שת"פ מדיה • בפלאות ה-LinkedIn • תרגול בכיתה 	בניית שיתופי פעולה אפקטיביים להגדלת מכירות	21.11.24	.8
<ul style="list-style-type: none"> • Quick Wins • יצירת אמון • הצגת מאמץ • שקיפות מירבית • חבר מביא חבר • סיכום הקורס, משובים ותעודות 	פוסט מכירה	28.11.24	.9