



# 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

ZOOM

## מחיר הקורס

720 ש"ח

## מרצה

מוטי אלבז

תכנים	נושא	תאריך	מס' מפגש
<ul style="list-style-type: none"> <li>כיצד המוח האנושי עובד</li> <li>כיצד לגרום לעצמנו לחבק את עולם המכירות</li> <li>כיצד לזהות צורך אצל הלקוח</li> <li>עקרונות מסע המכירה מול הלקוח</li> <li>כיצד להשתמש בשפת גוף בצורה מכירתית</li> </ul>	הפסיכולוגיה מאחורי המכירה	26.9.24	1.
דילוג ראש השנה			
<ul style="list-style-type: none"> <li>מהו סטוריטלינג</li> <li>עקרונות בניית סטוריטלינג מנצח לעסק</li> <li>כיצד לבנות נרטיב שיווקי: יתרונות, תועלות ובידול שיווקי</li> <li>הצגת מגוון דוגמאות לסטוריטלינג מנצח מהארץ ומהעולם</li> <li>להמחשה</li> <li>תרגול בכיתה</li> </ul>	בניית סטוריטלינג מכירתית לעסק	10.10.24	2.
דילוג סוכות			
<ul style="list-style-type: none"> <li>בניה חכמה של סל מוצרים מכירתית</li> <li>עקרונות בניית מוצרי חדירה, סטנדרט ופרימיום</li> <li>תמחור משולב ערך</li> <li>תרגול בכיתה</li> </ul>	פיתוח מוצרים ומחירים אפקטיביים	31.10.24	3.
<ul style="list-style-type: none"> <li>חוק ה-4 שניות</li> <li>תקשורת התת מודע</li> <li>חשיבות הלבוש</li> <li>שפת גוף ואינטונציה</li> <li>כיצד לייצר רושם ראשוני בזום</li> <li>תרגול בכיתה</li> </ul>	טכניקות ליצירת רושם ראשוני	7.11.24	4.



# טכניקות מכירה מתקדמות לסגירת עסקה

תכנים	נושא	תאריך	מס' מפגש
<ul style="list-style-type: none"> <li>• טכניקות לשבירת קרח מול הלקוח</li> <li>• איתור הצורך באמצעות שאלות חכמות</li> <li>• הצגת הפיתרון המותאם</li> <li>• קריאה לפעולה</li> <li>• תרגול בכיתה</li> </ul>	<b>שיחת מכירה אפקטיבית</b>	<b>14.11.24</b>	<b>.5</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• כיצד לקבל התנגדויות</li> <li>• זיהוי התנגדות אמיתית או מזויפת</li> <li>• שינוי נקודת הייחוס</li> <li>• שיקוף לקוח</li> <li>• אפקט העדר</li> <li>• מתן אופציות סגורות</li> <li>• FOMO</li> <li>• תרגול בכיתה</li> </ul>	<b>טיפול בהתנגדויות נפוצות: "יקר לי", "המתחרים שלכם יותר אטרקטיביים" ו-"אני צריך לחשוב על זה"</b>	<b>21.11.24</b>	<b>.6</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• תאום ציפיות כמרכיב קריטי</li> <li>• שיטות לכתובת הצעת מחיר</li> <li>• טכניקות לביצוע Follow UP</li> <li>• תרגול בכיתה</li> </ul>	<b>נעיצת הלקוח - Follow up</b>	<b>28.11.24</b>	<b>.7</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• יצירת קהילות</li> <li>• לידים הפוכים</li> <li>• נטוורקינג</li> <li>• שת"פ גורמי מקצוע</li> <li>• שת"פ מדיה</li> <li>• בפלאות ה-LinkedIn</li> <li>• תרגול בכיתה</li> </ul>	<b>בניית שיתופי פעולה אפקטיביים להגדלת מכירות</b>	<b>5.12.24</b>	<b>.8</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quick Wins</li> <li>• יצירת אמון</li> <li>• הצגת מאמץ</li> <li>• שקיפות מירבית</li> <li>• חבר מביא חבר</li> <li>• סיכום הקורס, משובים ותעודות</li> </ul>	<b>פוסט מכירה</b>	<b>12.12.24</b>	<b>.9</b>