

מכירות

מטרת הקורס

מיקוד תהליך המכירה בעסק, יחד עם שיפור יכולת ההתמודדות עם התנגדיות של לקוחות וניהול משא ומתן, לצד הסרת חסמים אישיים יסייעו לביצוע עסקה יעילה יותר ולהגדלת המכירות בעסק.

קהל היעד

נשים בעלות עסקים המעוניינות להתמקצע בשיטות מכירה וסגירת עסקאות

פרטי הקורס

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

איפה ומתי

מרכז כיוון ירושלים - הצבי 15 בניין בזק

מחיר הקורס

606 ₪

מרצה

גיטי וייספלד

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1.	יג סיוון 9.6.25	תועלת המוצר שלי	<ul style="list-style-type: none"> שיווק מול מכירות - אסטרטגיה מול טקטיקה הגדרת המוצר - יעדים ומטרות תועלות המוצר / שירות מהו מותג? כשהמוצר ובעל העסק הם אחד הצגת המוצר בפועל - סימולציה. מהו המוצר?
2.	כ סיוון 16.6.25	ניהול שיחה עם לקוח מתעניין	<ul style="list-style-type: none"> הכנה לשיחה והשגת תוצאות רצויות עקרונות ליצירת תקשורת אותנטית איך ליצור אנרגיה מזמינה איך לבנות שיחת המכירה טיפול ודוגמאות
3.	כז סיוון 23.6.25	מבנה שיחת המכירה- מודל אינטליגנציה חמשת שלבי תהליך המכירה מצבי המכירה- סימולציה	<ul style="list-style-type: none"> מודל ההשפעה אינטליגנציה רגשית ככלי מכירה חמשת שלבי תהליך המכירה מצבי המכירה- סימולציה
4.	ד תמוז 30.6.25	טיפול בהתנגדויות ללא מאבק	<ul style="list-style-type: none"> זיהוי מקור ההתנגדויות - שליטה בסיטואציה כלים לטיפול בהתנגדויות אינטליגנציה רגשית- ככלי לטיפול בהתנגדות סימולציות לטיפול בהתנגדויות ללא מאבק



מכירות

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
.5	יא תמוז 07.07.25	אמנות התשאל- הטקטיקה המובילה במכירות	<ul style="list-style-type: none"> • בלוני ניסוי • סגנונות שאלות כן • שאלות סגירה • שאלות מעלית • הובלת ראפור • הובלת יוזמה • תשאל כטקטיקה
.6	יח תמוז 14.07.25	סימולציות ותרגול בשטח	<ul style="list-style-type: none"> • תרגול שיחות יזומות • שיחות נכנסות • כתיבת תסריטי שיחה • תרגול פניה לבכירים • מודל מעגלים • מודל עקבי או נודניק