



## שיווק מכירות ליועצים תעסוקתיים



**היקף הקורס:**  
35 ש"א | 7 מפגשים



**קהל יעד:**



**מטרת הקורס:**  
לייצר נוכחות שיווקית משמעותית ברשת האינטרנט ומחוצה, לגייס לקוחות ולהגדיל את המכירות.



**מתי:**  
17:00-20:45  
בזום



**שם המרצה:**  
חווה ניסנבויס



**תשלום:**  
350 ש"ח

מס' מפגש	תאריך:	נושא:	תכנים:
1.	26.6.22	איך מנהלים תהליך שיווק נכון	*הכרות והצגת מבנה הקורס *מהו מודל המשפך השיווקי? *מה ההבדל בין שיווק, מכירות ושימור לקוחות *משלב החשיפה לשלב המכירה
2.	3.7.22	הגעה ללקוח בערוצים דיגיטליים	*הכרות עם ערוצי השיווק הדיגיטליים *עבודה עם ערוצי השיווק בקרב יועצים תעסוקתיים
3.	10.7.22	הגעה ללקוח בערוצים דיגיטליים, המשך הגעה ללקוח בערוצי אופליין	*יצירת חשיפה גבוהה בקרב לקוחות רלוונטיים *ערוצי הגעה ותקשורת לא דיגיטליים: איך יועצים מגיעים לעיתונות ל TV או לרדיו? *על כנסים, שותפי מפתח, מכרזים ויחסי ציבור

\*לא תתאפשר הקלטה או העברה של התכנים \*התכנים והמועדים נתונים לשינוי

## שיווק מכירות ליועצים תעסוקתיים

תכנים:	נושא:	תאריך:	מס' מבגש
*הגעת ללקוח - איך מייצרים עניין וסקרנות? *ניסוח היתרון התחרותי שלכם *כלים למשיכת הלקוח, לקראת מכירה *מיתוג ומיצוב - נראות המסר, תכנית התוכן ואופי המסרים	<b>יצירת מעורבות של הלקוח הפוטנציאלי</b>	17.7.22	.4
*הלקוח יצר איתי קשר! איך מנהלים שיחת מכירה נכונה? *איך מניעים לפגישה? *ומה אם הוא יגיד שזה יקר או לא עכשיו? טיפול בהתנגדויות	<b>שיחת המכירה</b>	24.7.22	.5
*הלקוחות כשגרירים של העסק *סקירת מנגנוני שימור לקוחות: מועדון לקוחות, פה לאוזן, דיוור, מתנות ממותגות	<b>שימור לקוחות</b>	31.7.22	.6
*בחירת ערוצים דיגיטליים ולא-דיגיטליים *יצירת שגרת עבודה שיווקית ריאלית, למחצית הקרובה *סיכום קורס	<b>אינטגרציה: בניית תכנית עבודה</b>	21.8.22	.7

\*לא תתאפשר הקלטה או העברה של התכנים \*התכנים והמועדים נתונים לשינוי