



לומדים עם מעוף מכירות



היקף הקורס:

היקף הסדנה: 16 ש"א
4 מפגשים



קהל היעד:

הקורס מיועד לבעלי עסקים
המעוניינים להתמקצע בשיטות
מכירה וסגירת עסקאות
בשיטת EQ.S - אינטליגנציה
רגשית במכירות



מטרת הקורס:

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



מיקום:

סניף מעוף בית שמש שדרות יגאל אלון 1 (ביג), בית
שמש | קומה 6



דמי השתתפות:

320 ש"ח

מרצה: גיטי וייספלד



תכנים	נושא	תאריך
<ul style="list-style-type: none"> • חזון, ערכים ויעדים • יצירתיות ככלי להשגת יעדים • כשהמוצר ובעל העסק הם אחד • הגדרת השירות במונחים של תועלת • הצגת המוצר בפועל - סימולציה. • מהו המוצר? 	תועלות המוצר / השירות שלי	25.06.24
<ul style="list-style-type: none"> • הכנה לשיחה והשגת תוצאות רצויות • עקרונות ליצירת תקשורת אותנטית • איך ליצור אנרגיה מזמינה • איך לבנות את שיחת המכירה - טיפים ודוגמאות 	ניהול שיחה עם לקוח מתעניין	02.07.24
<ul style="list-style-type: none"> • מודל ההשפעה - ראפור • אינטליגנציה רגשית ככלי מכירה • חמשת שלבי התהליך • מצבי מכירה - סימולציה 	מבנה שיחת המכירה - מודל אינטליגנציה רגשית במכירות	09.07.24
<ul style="list-style-type: none"> • זיהוי מקור ההתנגדות - שליטה בסיטואציה • כלים לטיפול בהתנגדות • אינטליגנציה רגשית ככלי לטיפול בהתנגדות • סימולציות לטיפול בהתנגדויות ללא מאבק 	טיפול ב"התנגדויות" ללא מאבק	16.07.24

מופעל על ידי:



*לא תתאפשר הקלטה או העברת ההקלטה של השיעורים *התכנים והמועדים נתונים לשינויים