



قوة الاقناع / المبيعات

هدف المساق: كيفية قراءة المبيعات وطرق زيادتها

معرفة اهم نقاط المبيعات وكيفية استغلالها بالتطبيق " الفرق بين التطبيق العملي والدراسة"، كيفية اقناع الزبون بما اريد

من اين سنبدأ مع الزبون بالإقناع "بالسعر/الفائدة/الترابط/التردد"

هل عملية المبيعات ستحتاج 5 دقائق ام 45 دقيقة ولماذا؟

جمهور الهدف: اصحاب المصالح التجارية والمباردين .

مدة المساق: 6 لقاءات / 24 ساعة اكااديمية

ساعات التدريب: ما بين الساعة الخامسة والثامنة مساءً.

المحاضر: رامي بدارين

تكلفة المساق: 240 شيكل .

المكان: عبر منصة الزوم

رقم اللقاء	تاريخ اللقاء	الموضوع	المحتوى
1	24/1/2022 الاثنين	من اين تتبع قوة الاقناع -البيع-	- كسر الجليد -التعرف على معنى البيع -معرفة قوتنا وضعفنا -مهارة المبيعات لمين؟ -كيفية كسر الحواجز وكيفية البقاء بمستوى عالي من التدريب -الاقناع ال لا واع -تأثير المبيعات على حياتنا اليومية -قراءة بحالة المجتمع الحالي وكيفية تأثير العلاقات على الاقناع
2	31/1/2022 الاثنين	- من أنا وبأي مصلحة لماذا انا هنا؟ -سهولة الاقناع بالتبادل	-كيمياء وترابط المعرفة -كسب الود -الامان والصدق بالحديث -معرفة مسبقة - " السمع والإنصات"
3	7/2/2022 الاثنين	- كيفية استخلاص الاسئلة B-A - الاسئلة حسب الديسك - كيفية ترابط مع الاسئلة	- جبل الجليد "اظهار المخفي" - من يسأل - لماذا انا ؟ - ولماذا من عندي / منتجي وخدمتي (ما يميزني) - ماذا نبيع؟ "

• المحتوى وتواريخ اللقاءات قابلة للتغيير.



	<ul style="list-style-type: none"> - انواع الاسئلة: قوة/مكان - لكل شخصية لها مفاتيحها: كيفية استخدام المفاتيح بوضع الأسئلة - كيفية استخدام القيادة بمعرفة فهم الزبون؟ - تحضير للعرض 		
<ul style="list-style-type: none"> - عرض غير مرفوض! - عرض حسب نوع الزبون "ديسك" - كيفية استخدام الترابط والقيادة بلغة العرض - زيادة البيع بنفس الوقت - تقليل الاحتكاك مع الزبون - تقليل وقت التفكير للزبون 	<ul style="list-style-type: none"> - طريقة العرض - الترابط القيادة والعرض - استخدام الخيارات - استخدام الدفعات - استخدام الاوراق والمخططات بالإقناع - إذا كان منتج او خدمة؟ الفرق - كيفية طلب النقود - طلب الدفعات - عرض شعوري - عرض حسب نوع الزبون 	14/2/2022 الاثنين	4
<ul style="list-style-type: none"> - كسر حاجز الخوف - معرفة تردد الزبائن - معرفة فعالية المنتجات - معرفة قوة المنتجات وهل تم عرضها بشكل صحيح - معرفة اتجاه السوق وهل تم الرفض ام هنالك تردد 	<ul style="list-style-type: none"> - اجابة التردد لدى الزبون - المتابعة مع الزبون - اين النقود؟ - طرق الاجابة على التردد - كيفية معرفة التردد - أهمية عمل تتبع للمبيعات - 3 طرق هامة للإقناع - كيفية زيادة البيع ومتى؟ - هل قمت بالبيع ام كونت علاقات؟ 	21/2/2022 الاثنين	5
<ul style="list-style-type: none"> - معرفة أفضل نقاط البيع واسهلها - معرفة أصعب نقاط البيع - مستوى التغيير بالمعرفة - هل تحتاجون لتدريب عملي؟ 	<ul style="list-style-type: none"> - أهمية البيع - اهم نقاط معرفة البيع الصحيح - الارقام الخداعة - كيفية التحويل من مبيعات الى براند - قراءة اهم الفيد باك من المتدربين - ماذا غير فيك الكورس - كم نقطة تحب تغييرها - وتريد المشاركة فيه 	28/2/2022 الاثنين	6