

07/04/2022

ו' ניסן תשפ"ב

סילבוס הדרכה לקורס אונליין - מכירות - 16.05.22 (בוקר)

קורס יישומי המיועד לבעלי עסקים המעוניינים להגדיל את נפח המכירות שלהם בעסק, מלקוחות מתעניינים ללקוחות משלמים.

תאריך	משעה	עד שעה	נושא מפגש	תאור
16/05/2022	09:30	13:15	הצגה עצמית ושאלות שאלות	• כיצד מקדמים עסקאות ע"י הצגה עצמית נכונה וחזקה. • נבין מתי יש להציג את עצמנו, למה זה חשוב ומהם הכללים לכתיבת הצגה עצמית אישית - כל משתתף ייצא מהקורס עם הפיצ' האישי. • מתי נכון להציע ללקוח הצעה ומתי הוא בשל לקבל אותה. • כיצד גורמים ללקוח לקנות לבד מבלי ללחוץ עליו או להתאמץ לשכנע אותו. • בניית אמון מול לקוחות ככלי להעברת מסרים – ע"י שאלות שאלות - כתיבת מזווה שאלות לכל משתתף
26/05/2022	09:30	13:15	טיפול בהתנגדויות וסגירת עסקה	• דרכי התמודדות עם התנגדויות של לקוחות מתלבטים. • שיטת שלושת השלבים וכיצד להצליח בכך פעם אחר פעם לאורך זמן. • כללים להובלת לקוח לסגירת עסקה וכיצד יש לבצע פול-אפ.
30/05/2022	09:30	13:15	הצעות מחיר, ניתוח שיחות מכירה מוקלטות ותרגול	• כיצד כתיבת נכונה של הצעת מחיר יכולה להעלות את אחוזי ההצלחה בסגירת עסקאות - תבנית וכללים לכתיבת הצעת מחיר אפקטיבית. • נתרגל יחד – נאזין לשיחות מכירה מוקלטות וננתח אותן יחד כקבוצה לטובת למידה משותפת
06/06/2022	09:30	13:15	כתיבה מכרתית ותרגול שיחת מכירה לסיכום	• כיצד לכתוב ע"מ למכור – מה הם הכללים לכתיבת דף מכירה שלב אחר שלב • תרגול של כל הקורס יחד – סימולציות מכירה מחיי היום יום ופתרונות מהמנחה בזמן אמת

יתכנו שינויים בתכנים ובמועדים