

18/09/2022

כ"ב אלול תשפ"ב

סילבוס הדרכה לקורס נתיבות - סדנת מכירות - 06.11.22 בוקר

בימים אלו כשתהפכות פוקדות את השוק העסקי עסקים רבים מכירים בצורך בפתרונות יצירתיים, ישימים וממוקדים בתחום המכירות.

מכירות הן סם החיים של העסק לכן השקעה בתחום זה עשויה להבטיח את ההצלחה העסקית שלך.

תאריך	משעה	עד שעה	נושא מפגש	תאור
06/11/2022	09:30	13:15	מה זה מכירה?	• יסודות המכירה המוצלחת. • ששת השלבים הבסיסיים במכירה טיפוסית. • ניהול מו"מ מכירתי מנצח. • תכנון המו"מ וניהולו.
13/11/2022	09:30	13:15	הגדלת מכירה וטיפול בהתנגדויות	• טקטיקות להגדלת מכירה • מוצרים משלימים • טיפול בהתנגדויות בעת מכירה • מודל אפר"ת
20/11/2022	09:30	13:15	תקשורת בינאישית	• מרכיבי תקשורת בינאישית אפקטיבית ככלי המסייע בעבודת המכירה. • פיתוח מיומנויות תקשורת בינאישית – הקשבה, קבלה ופתיחות • איתור סגנון התקשורת של הלקוח וניהול מו"מ מכירתי בהתאם לסגנון זה
27/11/2022	09:30	13:15	שפת גוף והצגה עצמית	• פיתוח מיומנויות פרזנטציה אישית. • הצגה עצמית אפקטיבית ומקדמת מכירה • רושם ראשוני ככלי מקדם מכירה • שפת גוף וחשיבותה בתהליך המכירה

יתכנו שינויים בתכנים ובמועדים