

28/12/2022

ד' טבת תשפ"ג

סילבוס הדרכה לקורס אשקלון - סוגרים עסקה - שיווק ומכירות 15/01/23 (ערב)

השיווק הפרסום המיתוג והחדשנות בראי המכירות.
מימוש פוטנציאל העסק והאינדיבידואל לשם השגת רווחים
זום

תאריך	משעה	עד שעה	נושא מפגש	תאור
15/01/2023	17:00	20:45	תועלת המוצר שלי	שיווק מול מכירה אסטרטגיה מול טקטיקה הגדרת המוצר- יעדי הפירמה תועלות המוצר\ שרות מיצוב הפירמה והמוצר מהו מותג? מדרג הצרכים עפ"י מאסלו
22/01/2023	17:00	20:45	מבנה שיחת המכירה	מודל ההשפעה מרכיבי השיווק – P סוגי שווקים ולקוחות זיהוי איתותי סגירה, מיקו ואפסיל טכניקות לסגירת עסקה – הטלפון ככלי מכירה
05/02/2023	17:00	20:45	ניהול משא ומתן	הזיקית האנושית , נירוני מראה שפת גוף סגנונות תקשורת הכנה למו"מ והשגת התוצאות הרצויות עקרונות בניהול מו"מ מניפולציות מוחיות מכירת פתרון הון חברתי כהון כלכלי עקרונות להצלחת פגישה
06/02/2023	17:00	20:45	פרסום	מהו פרסום מודל חיי המוצר שימושי הפרסום תקשורת פרסומית שימוש באסטרטגיית המותג כתיבת מודעה פרסומית אפקטיבית מודל ההדבקה ותהליך התקשורת השיווקית פרסום מעל הקו ומתחת לקו ערוצי הפרסום המסורתיים עקרונות לבחירת ערוץ הפרסום
12/02/2023	17:00	20:45	טיפול בהתנגדויות	השפעות מאקרו מיקרו על העסק בידול מהו? סוגי התנגדויות, זיהוי המקור שלהן ושליטה בסיטואציה טיפול נכון בהתנגדויות אינטלגנציה רגשית ככלי מכירה נוסחת המבצע האולטימטיבי

יצירתיות ככלי מכירתי שיטות לבניית יצירתיות- ASIT SCAMPER פרה סגולה ששת הכובעים של אדוארד דה בונו סיעור מוחות מניפולציות במכירות משולש הזהב	יצירתיות במכירות	20:45	17:00	19/02/2023
--	------------------	-------	-------	------------

יתכנו שינויים בתכנים ובמועדים