

28/12/2022

ד' טבת תשפ"ג

**סילבוס הדרכה לקורס אונליין - לנצח את אתגר המכירה 12.02.23 (בוקר)**

קורס מקיף על מכירות ושיווק, שיתן לכם את הכלים להבין טוב יותר את הלקוחות שלכם, מה מניע אותם לפעולה ולסגירת עסקאות.

| תאריך      | משעה  | עד שעה | נושא מפגש                                                        | תאור                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|------------|-------|--------|------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 12/02/2023 | 09:30 | 12:30  | ייחודיות עסקית ובניית משפך שיווקי                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ייחודיות שמבדלת אותך מהמתחרים.</li> <li>- איך מוצאים ומייצרים בידול עסקי?</li> <li>- בניית סל שירותים ומוצרים</li> <li>- בניית משפך שיווקי</li> <li>- הפסיכולוגיה שמאחורי משפך שיווקי</li> <li>- מצליח ומוכר</li> </ul>                                                                   |
| 19/02/2023 | 09:30 | 12:30  | בניית תוכנית שיווקית                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>- היכרות עם כלל ערוצי השיווק הקיימים כיום.</li> <li>- בחירת ערוצי שיווק, הגדרת יעדים ודרכי פעולה בכל אחד מהם</li> <li>- שימוש בשיטת מעגלים לשיווק אפקטיבי וקל.</li> <li>- שילוב ערוצי שיווק "ישנים" ו"חדשים" - דגשים מרכזיים לשיווק נכון.</li> </ul>                                        |
| 26/02/2023 | 09:30 | 12:30  | סגנונות תקשורת                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- מודל ארבעת סגנונות תקשורת</li> <li>- נכיר את סגנון התקשורת שלנו</li> <li>- נכיר את סגנון התקשורת של הלקוחות</li> <li>- נדע איך להתאים את עצמו לסגנונות תקשורת אחרים</li> </ul>                                                                                                            |
| 05/03/2023 | 09:30 | 12:30  | מבנה שיחת מכירה - שיווק זה מעולה, אבל בסוף המטרה היא למכור ללקוח | <ul style="list-style-type: none"> <li>- מה ההבדל בין טלמרקטינג לטלמיטינג ואיך עושים את זה בקלות יחסית?</li> <li>- Up sale, cross sale, one stop shop ועוד טכניקות מגדילות מכירה.</li> <li>- הכרות עם מבנה שיחת מכירה שפשוט עובד, על כל שלביה.</li> <li>- כל אחד ממשתתפי הקורס יבנה את מבנה השיחה לעסק שלו בסיום המפגש.</li> </ul> |
| 12/03/2023 | 09:30 | 12:30  | מכירה ללקוח וסגירת עסקאות                                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>- טכניקות טיפול בהתנגדויות</li> <li>- כלים לסגירת עסקה</li> <li>- נכיר ונתרגל כלים לטיפול בהתנגדויות כמו "יקר לי", "אני אתייעץ עם אשתי", "אני אחשוב על זה" ... ועוד</li> </ul>                                                                                                              |
| 19/03/2023 | 09:30 | 12:30  | מתרגלים על אמת                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- האזנה לשיחות של משתתפי הקורס וניתוח שיחות מכירה</li> <li>- ביצוע סימולציות במפגש על מנת לתרגל את מבנה השיחה</li> <li>- עוד דרכים פשוטות להגדיל הכנסות ממכירה</li> </ul>                                                                                                                   |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                        |       |       |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|-------|-------|------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- איך מחברים שיווק ומכירות ליעדים עסקיים ולעבודה היומיומית שלנו?</li> <li>- איך קובעים מתי לשווק, ומה?</li> <li>- כמה זמן צריך לפנות לשיחות מכירה?</li> <li>- איך משבצים את השיווק ביומן?</li> </ul>                                         | שיווק ומכירות בתוכנית העסקית                           | 12:30 | 09:30 | 26/03/2023 |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- עד כמה חשובה שפת הגוף שלנו?</li> <li>- מה ההשפעה של שפת הגוף על סגירת עסקאות</li> <li>- בבין האם לשפת גוף יש השפעה גם בטלפון</li> <li>- מה שפת הגוף שלנו אומרת?</li> <li>- איזה דברים נוספים מצטרפים אליה ומשפיעים על הצד השני?</li> </ul> | שפת גוף ועמידה מול קהל בשיחות מכירה ושיווק (גם בטלפון) | 12:30 | 09:30 | 02/04/2023 |

**יתכנו שינויים בתכנים ובמועדים**