

15/12/2023

ג' טבת תשפ"ד

סילבוס הדרכה לקורס אונליין - סוגרים עסקה - מכירות 24/12/23 (בוקר)

קורס מכירות - סוגרים עסקה
השיווק הפרסום המיתוג והחדשנות בראי המכירות.
מימוש פוטנציאל העסק והאינדיבידואל לשם השגת רווחים

תאריך	משעה	עד שעה	נושא מפגש	תאור
24/12/2023	09:30	13:15	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
31/12/2023	09:30	13:15	מבנה שיחת המכירה	מודל ההשפעה מרכיבי השיווק – 7 ה P סוגי שווקים ולקוחות זיהוי איתותי סגירה, מיקו ואפסייל טכניקות לסגירת עסקה – הטלפון ככלי מכירה
07/01/2024	09:30	13:15	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
14/01/2024	09:30	13:15	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
21/01/2024	09:30	13:15	יצירתיות במכירות	יצירתיות ככלי מכירתי שיטות לבניית יצירתיות- ASIT SCAMPER פרה סגולה ששת הכובעים של אדוארד דה בוו סיעור מוחות מניפולציות במכירות משולש הזהב

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	פרסום	13:15	09:30	28/01/2024
--	-------	-------	-------	------------

יתכנו שינויים בתכנים ובמועדים