



קורס מכירות

כלים מנצחים לסגירת עסקה והגדלת מכירות

בעל עסק/יזם – זה הזמן לרכוש כלים פרקטיים לסגירת עסקה והגדלת מכירות לך ו/או לעובדים שלך!
בוא לרכוש כלים לנהל שיחת מכירה אפקטיבית, ללמוד כיצד לטפל בהתנגדויות ולהיחשף
לטכניקות לסגירת עסקה והגדלת המכירות בעסק הקטן.

4 מפגשים, 6 שעות אקדמאיות פעם בשבוע בימי ראשון בין השעות 09:00 – 13:30,
עלות הקורס 410 ₪.

מרצה: דינה רוקסא.

תוכן	שם המפגש	מס מפגש
דימוי עצמי והקשר להצלחה במכירות, גישה מנצחת, מיינדסט אישי וארגז כלים לפתיחה מנצחת. הבנת/הגדרת המוצר, תועלות רציונאליות ואמוציונאליות ללקוח זיהוי והגדרת תועלות, התמודדות עם שוק משתנה, הכרות עם מתחרים ואיתור הזדמנויות.	אני המוצר הראשי	מפגש ראשון 21/01/24
הכרות עם מודל ההשפעה, בניית תסריט מכירה אישי בניית פרזנטציה מנצחת שאילת שאלות וזיהוי צרכים חיבור נכון בין תועלות המוצר לצרכי הלקוח	מבנה הצגת המוצר ושיחת המכירה	מפגש שני 28/01/24
זיהוי מקור ההתנגדות ואופן הטיפול הנכון בהתנגדות זיהוי איתותי סגירה וטכניקות לסגירת עסקה. היתרון של זיהוי סגנונות תקשורת ותרומתו לטובת הצלחת תהליך השכנוע	טכניקות לטיפול בהתנגדויות	מפגש שלישי 04/02/24
עקרונות בניהול משא ומתן, הכנה למשא ומתן והשגת תוצאות רצויות סגירת עסקה וחיזוקה, הקידום מכירות באמצעות מבצעים, הכרות עם דרכים להגדלת מכירות ובניית מוצרים מתאימים	ניהול משא ומתן והגדלת מכירות	מפגש רביעי 11/02/24