

## קורס מכירה מנצחת -לשבור את תקרת המכירות

מטרת הקורס:

הקניית מיומנויות, כלים וידע תיאורטי ומעשי בתחום המכירות.  
הקורס שם דגש על הבנת הלקוח, אסטרטגיות מכירה יעילות, התמודדויות עם התנגדויות, סגירת עסקאות ובנית מערכות יחסים לטווח ארוך עם הלקוח.

**מרצה: דינה רוקסא:** יועצת ארגונית ומנחת קבוצות בעלת ניסיון עשיר בליווי עסקים ומיקסום רווחים.

**23.06 | ימי שני | 16:30 – 20:15 | 8 מפגשים (אחת לשבוע) 40 שעות עלות 684 ש"ח**

| מספר המפגש                     | שם המפגש                   | פירוט                                                                                                                                                                       |
|--------------------------------|----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1<br>23/06/25<br>16:30 – 20:15 | אני המוצר הראשי            | <ul style="list-style-type: none"> <li>דימוי עצמי והקשר להצלחה</li> <li>P.M.A גישה למכירות</li> <li>מיינדסט</li> <li>ארגז כלים לפתיחה מוצלחת</li> </ul>                     |
| 2<br>30/06/25<br>17:30 - 20:15 | המוצר שלי                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>עולם המכירות היום</li> <li>תהליכי מכירה קלאסיים</li> <li>המוצר שלי</li> <li>תועלות המוצר- אמוציונאלי ורציונאלי</li> </ul>            |
| 3<br>07/07/25<br>17:30 – 20:15 | הבנת הלקוח וזיהוי צרכים    | <ul style="list-style-type: none"> <li>זיהוי פרופיל הלקוח</li> <li>כלים וטכניקות להבנת הצרכים והרצונות של לקוחות</li> <li>הקשבה פעילה</li> <li>שאלת שאלות- המפתח</li> </ul> |
| 4<br>14/07/25<br>17:30 – 20:15 | אסטרטגיות מכירה            | <ul style="list-style-type: none"> <li>הכנת אסטרטגיה</li> <li>שימוש במפת דרכים</li> <li>הצג המוצר</li> <li>מיקוד בערך</li> </ul>                                            |
| 5<br>21/07/25<br>17:30 – 20:15 | טיפול בהתנגדויות           | <ul style="list-style-type: none"> <li>זיהוי התנגדויות</li> <li>טיפול נכון ומענה</li> <li>ההתנגדויות שלי/ של הלקוח</li> </ul>                                               |
| 6<br>28/07/25<br>17:30 – 20:15 | סגירת עסקה וניהול משא ומתן | <ul style="list-style-type: none"> <li>איתותי סגירה</li> <li>טכניקות לסגירת עסקה</li> <li>כלים ליצירת מחויבות של הלקוח</li> <li>ניהול משא ומתן</li> </ul>                   |
| 7<br>04/08/25<br>17:30 – 20:15 | סגנונות תקשורת             | <ul style="list-style-type: none"> <li>זיהוי סגנונות תקשורת</li> <li>כיצד זיהוי הסגנון תורם למכירה</li> <li>תסריטי שיחה לסגנונות שונים</li> </ul>                           |
| 8<br>11/08/25<br>17:30 – 20:15 | שפת גוף סימולציות          | <ul style="list-style-type: none"> <li>כוחם של מסרים לא מילוליים</li> <li>שימוש בשפת גוף לשיפור תהליכי מכירה</li> </ul>                                                     |