



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.

16/02 | ימי ראשון | 09:30 – 13:15 | 10 מפגשים (אחת לשבוע) 50 שעות עלות 855 ש"ח

מספר המפגש	שם המפגש	פירוט
1 16/02/25 09:30 – 13:15	אני המוצר הראשי	<ul style="list-style-type: none"> דימוי עצמי והקשר להצלחה P.M.A גישה למכירות מיינדסט ארגז כלים לפתיחה מוצלחת
2 23/02/25 09:30 - 13:15	המוצר שלי	<ul style="list-style-type: none"> עולם המכירות היום תהליכי מכירה קלאסיים המוצר שלי תועלות המוצר- אמוציונאלי ורציונאלי
3 02/03/25 09:30 – 13:15	הבנת הלקוח וזיהוי צרכים	<ul style="list-style-type: none"> זיהוי פרופיל הלקוח כלים וטכניקות להבנת הצרכים והרצונות של לקוחות הקשבה פעילה שאלת שאלות- המפתח
4 09/03/25 09:30 – 13:15	אסטרטגיות מכירה	<ul style="list-style-type: none"> הכנת אסטרטגיה שימוש במפת דרכים הצג המוצר מיקוד בערך
5 16/03/25 09:30 – 13:15	טיפול בהתנגדויות	<ul style="list-style-type: none"> זיהוי התנגדויות טיפול נכון ומענה ההתנגדויות שלי/ של הלקוח
6 23/03/25 09:30 – 13:15	סגירת עסקה וניהול משא ומתן	<ul style="list-style-type: none"> איתותי סגירה טכניקות לסגירת עסקה כלים ליצירת מחויבות של הלקוח ניהול משא ומתן
7 30/03/25 09:30 – 13:15	סגנונות תקשורת	<ul style="list-style-type: none"> זיהוי סגנונות תקשורת כיצד זיהוי הסגנון תורם למכירה תסריטי שיחה לסגנונות שונים
8 06/04/25 09:30 – 13:15	ההבדל בין טוב מצוין	<ul style="list-style-type: none"> שדרוג המכירות שימוש נכון במבצעים בניית מוצרים נלווים המכירה שלאחר המכירה
9 20/04/25 09:30 – 13:15	שפת גוף	<ul style="list-style-type: none"> כוחם של מסרים לא מילוליים שימוש בשפת גוף לשיפור תהליכי מכירה
10 27/04/25 09:30 – 13:15	סימולציות סיכום	<ul style="list-style-type: none"> הצגת המוצרים ושיטות מכירה על ידי המשתתפים