

למכור בלי למכור

מועד פתיחה: 16.10.25

8 מפגשים אחת לשבוע | ימי ראשון | 18:00 – 21:00 | אונליין ב ZOOM

ללמוד להשפיע – לחשוב כמו לקוח, לדבר כמו משפיען, ולמכור מתוך חיבור. בקורס ייחודי זה נצלול לעולם השכנוע, נבין איך אנשים מקבלים החלטות, ונתרגל איך לייצר חיבור, לגעת ברגש ולהוביל תהליך מכירה מדויק – מבלי לדחוף או ללחוץ. זהו קורס חובה לעצמאים ואנשי שיווק להשאיר חותם, להגדיל מכירות, ולדבר עם הקהל בשפה שפשוט עובדת.

עיקרי הקורס:

- ❖ עקרונות השכנוע הפסיכולוגי בשיווק ומכירה לפי פרופסור צ'לדיני
- ❖ יצירת זהות משפיעה מול קהלים שונים עם טכניקות NLP וסוגסטיה
- ❖ טכניקות השפעה רגשית ומילולית
- ❖ מסרים שמניעים לפעולה
- ❖ ניהול התנגדויות ובניית אמון
- ❖ כלים פרקטיים להצגת ערך ושכנוע אותנו

למי מיועד הקורס?

עצמאים, בעלי עסקים, יזמים, נותני שירות, אנשי שיווק ותוכן – המעוניינים ללמוד לתקשר באופן ממוקד, להשפיע על קהל היעד שלהם, ולבנות מערך מכירה חכם, אישי ולא מאולץ.

תכנית הקורס

מפגש	תאריך	נושא	פירוט
1	07/12/25	עקרונות השכנוע הפסיכולוגי	מה גורם לאנשים להשתכנע, איך מייצרים השפעה אותנטית, ניתוח קמפיינים מעוררי השראה
2	14/12/25	הלקוח במרכז – מה הוא באמת רוצה	איך נכנס לראש של הלקוח, נבין מניעים לפעולה, ניתוח קהלי יעד
3	21/12/25	זהות משפיעה	איך יוצרים נוכחות מבודלת, תדמית עסקית אמינה, עקרונות לבניית זהות מותגית משכנעת
4	28/12/25	שפת השכנוע	שימוש נכון בשפה ובמילים, מבני מסר משפיעים, כתיבה שיווקית מדויקת

5	04/01/26	יצירת אמון ומניפולציות חיוביות	כלים לבניית אמון מהיר, ניתוח תגובות רגשיות, טכניקות לשמירה על חיבור אותנטי
6	11/01/26	טכניקות השפעה ופתרון התנגדויות	תרגול טכניקות שכנוע מילוליות, תגובה להתנגדויות בזמן אמת, גישור בין צורך להתלבטות, הלבשת הטכניקות בעולם המכירות
7	18/01/26	מסר מניע לפעולה	בניית קריאה לפעולה חזקה, תזמון נכון, הדגשת ערך ותוצאה, כלי שיווק כמו CTA, KLT, "אוזן הזהב" ועוד.
8	25/01/26	סיכום והטמעה	בניית תהליך שכנוע אישי לעסק, סיכום מעשי, תכנית פעולה להמשך

* ייתכנו שינויים בתכני ובמועדי הקורס

חשוב לדעת:

- הקורס כולל תרגול פרקטי של טכניקות שכנוע
- הקורס משלב צפייה בקמפיינים, סימולציות ומשימות בין המפגשים
- בקורס נשלב כלים מעולם המכירות, השכנוע וההשפעה והNLP
- הקורס מועבר בלייב בלבד (ללא הקלטות)

**למסיימי הקורס תוענק תעודת סיום מטעם הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים בעבור 40 שעות
 אקדמיות.**

לפרטים נוספים מוזמנים לפנות למחלקת ההדרכה שלנו:

Hadarl@d.maof.co.il | 08-3020470