

## סודות השכנוע וההשפעה בשיווק ומכירות

מועד פתיחה: 16.10.25

8 מפגשים אחת לשבוע | ימי חמישי | 09:30 – 13:15 | 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 שרוצים 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    | 16/10/25 | עקרונות השכנוע הפסיכולוגי      | מה גורם לאנשים להשתכנע, איך מייצרים השפעה אותנטית, ניתוח קמפיינים מעוררי השראה |
| 2    | 23/10/25 | הלקוח במרכז – מה הוא באמת רוצה | איך נכנס לראש של הלקוח, נבין מניעים לפעולה, ניתוח קהלי יעד                     |
| 3    | 30/10/25 | זהות משפיעה                    | איך יוצרים נוכחות מבודלת, תדמית עסקית אמינה, עקרונות לבניית זהות מותגית משכנעת |
| 4    | 06/11/25 | שפת השכנוע                     | שימוש נכון בשפה ובמילים, מבני מסר משפיעים, כתיבה שיווקית מדויקת                |

|   |          |                                   |                                                                                                                         |
|---|----------|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5 | 13/11/25 | יצירת אמון ומניפולציות<br>חיוביות | כלים לבניית אמון מהיר, ניתוח<br>תגובות רגשיות, טכניקות לשמירה<br>על חיבור אותנטי                                        |
| 6 | 20/11/25 | טכניקות השפעה<br>ופתרון התנגדויות | תרגול טכניקות שכנוע מילוליות,<br>תגובה להתנגדויות בזמן אמת,<br>גישור בין צורך להתלבטות,<br>הלבשת הטכניקות בעולם המכירות |
| 7 | 27/11/25 | מסר מניע לפעולה                   | בניית קריאה לפעולה חזקה, תזמון<br>נכון, הדגשת ערך ותוצאה, כלי<br>שיווק כמו CTA, KLT, "אווז הזהב"<br>ועוד.               |
| 8 | 04/12/25 | סיכום והטמעה                      | בניית תהליך שכנוע אישי לעסק,<br>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](mailto:Hadarl@d.maof.co.il) | 08-3020470