

10/12/2025

כ' כסלו תשפ"ו

סילבוס הדרכה לקורס אונליין - קורס מכירה חכמה – הבינה האנושית 11/01/26 (ערב)

*ייתכנו שינויים במועדי ובתכני הקורס
*הקורס מועבר בלייב בלבד, ללא הקלטות

תאריך	משעה	עד שעה	נושא מפגש	תאור
11/01/2026	17:00	20:45	אסטרטגיה ומיצוב	הגדרת המוצר, ניתוח SWOT, מיצוב יצירת תועלת ברורה ללקוח
18/01/2026	17:00	20:45	הסביבה העסקית ושיח מכירתי	תמהיל שיווק, שווקים וסביבות השפעה, השפעות מקרו ומיקרו – חמשת הכוחות של פורטר PESTEL ניתוח מתחרים
25/01/2026	17:00	20:45	טיפול בהתנגדיות	גישות מכירה, פרופיל הלקוח, זיהוי התנגדויות, מודל אפר"ת ומענה משכנע
01/02/2026	17:00	20:45	ניהול משא ומתן והשפעה	סגנונות תקשורת, שפת גוף, הכנה למו"מ, מניפולציות חיוביות, הון חברתי
08/02/2026	17:00	20:45	יצירתיות במכירות	חשיבה יצירתית ככלי מכירתי: ASIT, SCAMPER, ששת הכובעים, משולש הזהב
15/02/2026	17:00	20:45	פרסום ושיווק	עקרונות פרסום, תקשורת שיווקית, כתיבה פרסומית אפקטיבית, מודל ההדבקה
22/02/2026	17:00	20:45	פרסום גרילה	שיטות גרילה, סוגי פרסום, בדיקת מידע, כתיבה חכמה ומסרים יצירתיים
01/03/2026	17:00	20:45	מותג ומיתוג	מהו מותג, סוגי מותגים, נראות ותדמית, פירמידת הצרכים שימושי וחשיבות המיתוג העסקי והאישי כאחד.

ייתכנו שינויים בתכנים ובמועדים