

ניהול מערך המכירות

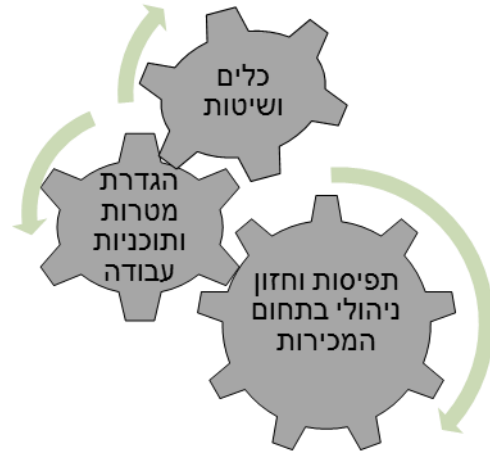
כלים ומיומנויות להשגת תוצאות ויעדים רצויים

אודות הקורס

עולם העסקים מציב בפני מנהלי מערך המכירות בארגונים, שורת אתגרים אותם ניתן לפצח בעזרת כלים ועזרים מתאימים. בין האתגרים הללו ניתן למצוא את הצורך בקבלת שיטות ומיומנויות חדשות שעשויות להשביח את איכות המכירות של העובדים, תוך הגדלת ערך הפתרון בעיני הלקוח.

כל אלה יחזקו את יכולתו של המנהל להגיע לתוצאות וליעדים הרצויים תוך שיפור ביצועים מתמיד. הקורס פורס בפני המשתתפים מגוון רחב של כלים, מיומנויות וידע בתחום מערך המכירות וניהולו.

רציונל הקורס



דרישות קדם

- ניסיון של שנה לפחות בניהול מכירות
- הכרות עם העולם העסקי

מטרות הקורס

- הזנקת מנהלי המכירות לשורה הראשונה והמובילה של מערך המכירות, באמצעות פיתוח מיומנויות אישיות.
- קבלת כלים אפקטיביים לגיוס והדרכת עובדים בעולם המכירות
- בניית תוכנית התקדמות לתהליך המכירה ורתימת העובד אליה

קהל היעד

מנהלי מערך מכירות אשר כפופים להם אנשי מכירות, מנכ"לים של חברות שמנהלים תחתם את מערך המכירות בארגון.

משך הקורס

50 שעות אקדמיות: 10 מפגשי ערב בין השעות: 16:30-21:00

מתודולוגית למידה

בקורס ילמדו המשתתפים תפיסות, מודלים ואסטרטגיות למנהלי מערך מכירות בארגון, כל אילו לצד שיטות פרקטיות הניתנות ליישום בשטח: הפעלות, תרגול מיומנויות, ניתוח סיטואציות וסימולציות. במסגרת הקורס, יוכלו המשתתפים להתאמן על הנלמד ב"תנאי מעבדה", דבר שסייע להם להטמיע את הכלים בסביבה הטבעית שלהם, בזירה הארגונית.

מנהל אקדמי

עוזי מירון, מרצה ומאמן בכיר בתחום מכירות ומיומנויות השפעה. מנהל אקדמי של תחום המכירות והנטוורקינג בהמיי"ל.
לעוזי ניסיון מגוון בתחום המכירות והניהול ולמעלה מ 15 שנות ניסיון בשיפור ביצועי מכירות של אנשי מכירות בארגונים, תוך יצירת כלי מכירה אפקטיביים ופרקטיים. התמחות בשדרוג פעילות אנשי מכירות מהרמה הטקטית לרמה האסטרטגית תוך שימוש בניהול מכירות אפקטיבי.



בין המרצים האורחים

איל צפריר
סמנכ"ל פיתוח עסקי
בזק בינלאומי



בועז מעוז
מנכ"ל סיסקו



עופר רחום
סמנכ"ל מנהל חטיבת
לקוחות ושותפי
Enterprise
במייקרוסופט



לירן ניסימי
סמנכ"ל סחר
ומכירות סנו



עוזי נבון
סמנכ"ל מכירות
טכנולוגיות אורקל



אז למה כדאי ללמוד קורס ניהול מערך המכירות?

- הקורס יסייע לכם לשפר את המיומנויות הבינאישיות ולפתח את היכולות הניהוליות הרלוונטיות, על מנת להזניק את אנשי המכירות שלכם לשיאים חדשים של מכירות.
- הקורס יעניק לכם כלים אפקטיביים לגיוס והדרכת עובדים, וכן כלים לבניית תוכנית התקדמות לתהליך המכירה וחשוב לא פחות - כיצד לרתום את אנשי המכירות שלכם אליה.
- יישום הכלים שיימדו בקורס יאפשר לכם להפוך את פעילות המכירות לאפקטיבית יותר ולהזניק אותה כלפי מעלה.
- בקורס תלמדו מהם שלושת הכללים שבלעדיהם תמשיכו לשרוף זמן מיותר במקום לקדם את אנשי המכירות למטרות שלהם.
- הקורס יחשוף אתכם לארבעת התמריצים שיגרמו לאנשי המכירות "להתאבד" על פעילות המכירות
- בקורס תלמדו מהן חמשת השאלות שעליכם לשאול כל איש מכירות שלכם בתום פגישה עם לקוח פוטנציאלי
- הקורס יאפשר לכם ללמוד כיצד לחזות בהצלחה את מצב המכירות השנתי שלכם ולספק תחזיות אמינות לגבי המכירות לאורך כל השנה
- בקורס תלמדו מהי הפעולה המוצלחת שתגרום לכך שאנשי המכירות שלכם יוצפו בלידים איכותיים של לקוחות פוטנציאליים
- הקורס יחשוף אתכם לסוד לשכפול יכולת יצירת הקשר האישי
- בקורס תלמדו האם אתה איש מכירות או מנהל – איך לנהל את הצוות בצורה אפקטיבית שתאפשר להם לתפקד כראש גדול?
- הקורס יסייע לכם לפתח אצל אנשי המכירות מוטיבציה מרבית שתצית להם את "האש בעיניים"

אז למה דווקא בהמייל?

- המייל פיתח קורס ייחודי המספק מענה לצרכים המיוחדים בתחום המכירות.
- מניתוח משובי המשתתפים בעשרת המחזורים האחרונים של הקורס עולה כי קורס ניהול מערך המכירות בהמייל היה הקורס המעשי והיישומי ביותר שעברו אי פעם.
- המנהל האקדמי של הקורס – עוזי מירון, הינו בעל ידע רב וניסיון מוכח בתחום המכירות.
- המייל דואג לשלב בקורסים מרצים אורחים, בכירים מתחום המכירות שנותנים 'מבט מהשטח' על עולם זה.
- בהמייל דואגים לחוויה פרקטית במסגרת הקורס באמצעות תרגילים המדמים קבלת החלטות בתחום המכירות בפועל, סימולציות ו- case studies.
- בהמייל המשתתפים נמצאים בכיתה הטרוגנית בה הם נחשפים לידע חדש ופרקטיקות מכירה מכלל משתתפי הקורס.
- בהמייל יש מספר גורמים המלווים את המשתתף לאורך הקורס ביניהם: איש המכירות, רכזת הקורס, מנהלת ההדרכה וכמובן המנהל האקדמי.
- המייל מקפיד לעדכן את תכני הקורסים באופן שוטף ומציג למשתתפים את החומר העדכני ביותר.
- בהמייל יש מנהל אקדמי לכל תחום האחראי בין השאר על תכני הקורס, תדרוך המרצים, הפקת לקחים ועוד.

”היה קורס מאוד מלמד ופרקטי. אני מנהלת אנשים כבר כמה שנים וזה עשה לי בעיקר סדר. מצד אחד חיזק אותי והעצים אותי ומצד שני אפשר לי להבין איפה אפשר לעשות אחרת... עוזי מביא הרבה מקצועיות וניסיון והרבה התלהבות, שמחה ורצון לתת, בהחלט מרגישה ששדרגתי את עצמי”

תמי לנצקרון, סמנכ"ל מכירות קומדע

”עוזי מרצה מעצים. בזכותו בניתי תוכנית תמריצים חדשה ביחידה שלי.”

שלומי רוחם, מנכ"ל ווין מגוון מנצח בע"מ

”אני שמח להמליץ על קורס ניהול מערך המכירות. מבחינתי הקורס התאים בדיוק לצרכים שלי כמנהל מרחב מכירות. הקורס היה מובנה היטב ונגע בסוגיות החשובות ביותר בתחום ניהול צוות במטרה להשיג את התוצאות הטובות ביותר לאורך זמן. בקורס למדתי על בניית חזון וערכי עבודה, כיצד לגייס את הטובים ביותר, תיעוד הגדרות תפקיד ובעיקר – לייצר סיפורי הצלחה בקרב חברי הצוות. הקורס מהווה כלי עבודה שימושי ביותר בארגז הכלים הניהולי שלי ואני מתכוון לשוב ולחזור לתכני הקורס כדי לרענן את הידע ולוודא יישומו בשטח. מה שנקרא – למדתי לנהל By The book”

עוז שרון, מנהל מרחב גש"ד והשרון, ערוץ קמעונאים תנובה

”המנהלים שלי לא הבינו למה כמנהל מכירות ותיק אני צריך להגיע לקורס כזה, אחרי שקיבלתי כ"כ הרבה כלים חדשים ליישום הם מבינים שזה חיוני למנהל בכל ותק”

קובי שרם, מנהל מכירות י.א. מטווח ובניו

”הקורס בנוי בצורה המעודדת הכרות מעמיקה בין המשתתפים ועולמות המכירה השונים מהם כל אחד מגיע. הנטוורקינג, שהתבצע באופן מכוון ושוטף על ידי המרצה בקורס, אפשר לי להכיר עולמות תוכן וניהול השונים משלי ולקבל טיפים רבים גם מהמשתתפים האחרים. יש לציין במיוחד את המרצה עוזי מירון, שהעברי את החומר ברמה גבוה מאוד תוך שימוש שוטף בדוגמאות מעשיות והסברים ברורים ושימיים, ששולבו בהומור ומשחקי הפעלה ששמרו על העירנות של כולנו.”

אלון סלמי, מנהל מכירות וסחר ארצי כצט

תתי נושאים	נושא
<ul style="list-style-type: none"> • תכנון המכירות והגדרת המטרות • קביעת מטרות כמות/זמן • קביעת תקציב • ניתוח תוצאות והפקת לקחים • ניתוח רווחיות והפקת לקחים • קביעת מצבת כח אדם ע"פ עלות ומטרה • פיזור אנשי מכירות בשטח • פיזור יעדי המכירות גאוגרפי/אישי/קבוצתי • נגזרת יעדים ע"פ כמות לקוחות • הקצאת משאבים יעילה להשגת תשואה מקסימלית • 10 שלבים בתהליך תכנון המכירה <p><u>גיוס צוות ע"פ פרופיל מנצח</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • קליטה, חניכה, הדרכה, הנעה והערכה. • פרופיל איש מכירות אידיאלי 	<p>מנהל מערך המכירות כמנצח על התזמורת</p>
<ul style="list-style-type: none"> • סוגי יעדים • קריטריונים המשפיעים על יעדים • אספקטים פסיכולוגיים 	<p>הגדרת יעדים</p>
<ul style="list-style-type: none"> • בניית תקציב הדרכה • בחינת אפקטיביות הדרכה • יצירת אפקטיביות בהדרכה <p><u>הטמעת תרבות ארגונית</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • תרבות וערכים 	<p>הדרכת הצוות</p>

<ul style="list-style-type: none"> ● מרכיב שיטת התגמול ● שכר חודשי ● עמלות ● בונוס ● תגמול כספי/רגשי ● החזרי הוצאות ● תגמול לטווח ארוך/קצר 	<p>תהליכי פיקוח וניהול מערך המכירות</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● ניהול זמן יעיל ● מצגת מכירות מנצחת ● כיצד להביס את השחיקה ● מהפכת השיווק הישיר ככלי להגדלת בסיס המכירות 	<p>מיומנויות עזר למנהל</p>

● ייתכנו שינויים קלים בתוכנית

בניין אקולוגי וחדשני, כיתות לימוד מרווחות, נגישות לצירי תחבורה מרכזיים, חניונים, מסעדות ובתי קפה

