

מקסימום תוצאות - קורס מכירות מעשי לעסקים

אודות הקורס

בעידן של תחרות נאבקים עסקים קטנים על כיסם ועל נאמנותם של הלקוחות אשר מצידם – בודקים את השוק ואת המוצרים המהווים חלופה אלטרנטיבית. לאור זאת, אין די בעובדה שיש לך את המוצר הטוב ביותר - ההצלחה מבוססת על היכולת להבין את הלך המחשבה של הלקוח ולפעול בהתאם על מנת למקסם את תהליך המכירה ולטפל בהתנגדויות באופן אסרטיבי. במסגרת קורס זה נעסוק בפיתוח תפיסת המכירה והשירות ונעניק את הכלים הנדרשים כדי ליישם זאת הלכה למעשה. לאורך המפגשים נתרגל בכלים של התנסות מעשית, משחק וחוויה.

מטרות הקורס

- פיתוח מיומנויות תקשורת לשיפור הקשר עם הלקוח.
- הרחבת ארגז הכלים בתחום המכירות והמשא ומתן.

משך הקורס

20 שעות אקדמיות : בחלוקה ל-5 מפגשים 18:00-21:00 (4 שעות אקדמיות למפגש).

מרצים מובילים

ורניקה גל צור

מאמנת אישית, מנחת קבוצות ויועצת עסקית ומרצה. ביצעה שורה של תפקידי ניהול מכירות במגוון ארגונים - Gett, פלאפון ועוד. כיועצת מלווה בעלי עסקים ומנהלים בארגונים בתהליכי ליווי, סדנאות ועוד, מנחה בתחומי המכירות, השירות, הניהול והמיומנויות האישיות והבינאישיות



פירוט	נושא	מפגש
<ul style="list-style-type: none"> מכירה מתוך התמקדות בלקוח ביחס למכירה בהתמקדות במוצר – מצא את ההבדלים BLIND DATE עם לקוח – רושם ראשוני, טכניקות ליצירת קרבה, אומנות ה Small Talk, מה ניתן לעשות כהכנה ל BLIND DATE ארבעת סגנונות תקשורת, מה הסגנון שלי וכיצד להתאים את עצמי ללקוח? 	מכירות בעידן של תחרות - מאפייני המציאות בשוק תחרותי	1
<ul style="list-style-type: none"> תהליך המכירה – סוגי שאלות וטכניקות תשאול כבסיס לאיתור צרכים גלויים וסמויים שימוש בשאלות לאיתור צרכים ועירור צרכים הצגת המוצר - שימוש בתועלות מותאמות לצרכי הלקוח, ביטוי לויאליות ואמונה במוצר 	מיקוד בלקוח ואיתור צרכים בתהליך המכירה	2
<ul style="list-style-type: none"> מהו מודל התקשורת הבינאישית וכיצד נוצרות תקלות בתקשורת? סגירת עסקה – זיהוי איתותי סגירה, דגשים למכירה איכותית למכירה כמותית, סיכום העסקה ופרידה 	תקשורת אפקטיבית במכירות	3
<ul style="list-style-type: none"> התנגדות כהזדמנות בתהליך המכירה מיפוי הסיבות להתנגדות לקוח באמצעות מודל אדמץף כיצד נאתר את סיבת ההתנגדות האמיתית? טכניקות להתמודדות עם התנגדות לקוח סימולציות מסכמות התנגדויות 	על התנגדויות והתלבטויות במכירות	4
<ul style="list-style-type: none"> תקשורת בלתי מילולית - שפת גוף ותדמית מרכיבי התקשורת הבלתי מילולית מרכיבי התדמית האישית וכלים לשימורה או שיפורה מודל הרמזור לפענוח שפת הגוף של הלקוח 	לגוף יש שפה משלו	5

הקורס יתקיים במרכז ההדרכה של חברת המייל ברחוב חומה ומגדל 29 תל אביב, בנין Eco Tower
בניין אקולוגי וחדשני, כיתות לימוד כיתות מרווחות, נגישות לצירי תחבורה מרכזיים, חניונים, מסעדות ובתי קפה

