

למכור ולסגור

מלידים - ללקוחות משלמים

מטרת הקורס: ללמוד לנהל בהצלחה תהליכי מכירה אפקטיביים: החל מהמפגש הראשוני עם הלקוח ועד לעסקה מוצלחת. **הקורס מתאים לבעלי עסקים שרוצים להגדיל את היקף המכירות בעסק!** כל זאת באמצעות התכתבות עם לקוחות פוטנציאליים, ניהול שיחות מכירה טלפוניות ופרונטליות ועד לכתיבת הצעת מחיר אטרקטיבית.

קהל יעד: בעלי עסקים קיימים שרוצים להוביל שיחות מכירה אפקטיביות, בביטחון, לייעל את תהליכי המכירה ולהפוך לידים ללקוחות!

5 שעות אקדמיות למפגש, 30 ש"א לקורס, 606 ש"ח

מפגש	נושא	פירוט
1 23.12.25	ניהול שיחות מכירה בביטחון ובהצלחה	איך גם אתם תגיעו מוכנים לשיחות המכירה שלכם? • בניית מיינדסט מנצח לשיחות המכירה • הבנת הפסיכולוגיה מאחורי תהליך המכירה • ביסוס הקשבה פעילה • Know. Like. Trust במסע הלקוח
2 30.12.25	כתיבת מסר מכירתי ברשתות החברתיות	מגנוט לקוחות באמצעות פוסטים, תגובות והודעות: • בניית נרטיב שיווקי: יתרונות + תועלות • מיקוד ההבטחה השיווקית • התאמת ה LOOK&FEEL לקהלי היעד • יצירת מסרים שמוכרים וכתיבת כותרות חזקות • דגשים בכתיבת מענה להודעות ותגובות לפוסטים
3 06.01.26	הצגה עצמית וחיבור ללקוח	איך תקדמו עסקאות באמצעות הצגה עצמית מרשימה? • כללים ודגשים בניסוח הפיץ' • השפעת ההופעה החיצונית • יצירת חיבור וראפור עם הלקוחות • דגשים לשימוש מקדם באינטונציה • שפת הגוף ככלי להעברת מסרים בלתי מילוליים
4 13.01.26	כללי מפתח לטיפול מוצלח בהתנגדויות הלקוח	הכלים המקצועיים שיעזרו לכם לקדם עסקאות: • זיהוי צרכי הלקוח • הכרת כיווני המוטיבציה • 4 סגנונות התקשורת • טכניקות לטיפול בהתנגדויות של לקוחות מתלבטים
5 20.01.26	הובלת הלקוח לרכישה	תנו ללקוחות שלכם סיבות מעולות לבחור בכם: • אומנות שאלת השאלות • שימוש בשפת ההשפעה והשכנוע • טכניקות ליצירת הנעה לפעולה • כללי הזהב לניהול שיחות מכירה אפקטיביות

דגשים חשובים בבניית הצעת מחיר ללקוח • ניסוח הצעת ערך ברורה • הטמעת מסרים סמויים • הנגשת הנתונים • שימוש בהצעת המחיר כנדל"ן שיווקי • תבנית וכללים לכתיבת הצעת מחיר אפקטיבית	הצעת מחיר אטרקטיבית	6 27.01.26
--	---------------------------------------	------------------------------