

# למכור ולסגור: מלידים ללקוחות משלמים

**מטרת הקורס:** ללמוד כיצד לנהל תהליך מכירה אפקטיבי מקצה לקצה: החל מה pitch הראשוני ועד לסגירת העסקה. הקורס מתאים לבעלי עסקים המנהלים שיחות מכירות פרונטליות, טלפוניות ומכירה בהתכתבות עם לקוחות פוטנציאליים.  
**כל זאת במטרה להתייעל בתהליך ולהגדיל את נפח המכירות בעסק!**

**קהל יעד:** בעלי עסקים קיימים המנהלים שיחות מכירה פרונטליות, טלפוניות ובהתכתבות עם לקוחות. הקורס מיועד ל**גותני שירותים** המעוניינים לייעל את תהליכי המכירה ולהפוך לידים ללקוחות!  
**מרצה:** שמעון שמיר

**5 שעות אקדמיות למפגש, 30 ש"א לקורס, 600 ש"ח**

תאריך	נושא	פירוט
1.9.24	<b>הצגה עצמית ושאלת שאלות לניהול שיחת מכירה אפקטיבית!</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• כיצד מקדמים עסקאות ע"י הצגה עצמית נכונה?</li> <li>• הצגה עצמית - חשיבות וכללים לניסוח הפיצ' (כל משתתף ייצא מהקורס כאשר יש בידיו את "הפיצ'" האישי שלו).</li> <li>• מתי נכון להציע ללקוח הצעה ומתי הוא בשל לקבלה?</li> <li>• איך גורמים ללקוח לקנות לבד מבלי ללחוץ עליו או להתאמץ לשכנע וכיצד עושים זאת בעזרת שאלות שאלות בלבד.</li> <li>• בניית אמון מול לקוחות ככלי להעברת מסרים.</li> </ul>
8.9.24	<b>טיפול בהתנגדויות והובלה לסגירת עסקה</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• דרכי התמודדות עם התנגדויות של לקוחות מתלבטים.</li> <li>• שיטת שלושת השלבים והכללים להובלת לקוח לסגירת עסקה וביצוע פולו-אפ.</li> </ul>
15.9.24	<b>הצעות מחיר, ניתוח שיחות מכירה ותרגול</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• כיצד כתיבה נכונה של הצעת מחיר יכולה להעלות את אחוזי ההצלחה בסגירת עסקאות?</li> <li>• תבנית וכללים לכתיבת הצעת מחיר אפקטיבית.</li> <li>• <b>תרגול:</b> האזנה לשיחות מכירה מוקלטות וניתוח תובנות.</li> </ul>
22.9.24	<b>מכירה בהתכתבות ללקוחות פוטנציאליים</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• כיצד מוכרים בהתכתבות - בפוסטים ובשאלות של לקוחות.</li> <li>• יצירת מסרים שמוכרים וכתובת כותרות חזקות.</li> </ul>



<ul style="list-style-type: none"> <li>• מהי ההבטחה הגדולה שלך ללקוח?</li> <li>• מהו הפתרון הנחשק שהלקוח שלך משתוקק אליו?</li> <li>• בניית מסרים לדף מכירה ממיר - מלקוחות מתעניינים ללקוחות משלמים - למידת השלבים והשיטה לבניית הדף.</li> </ul>	<p><b>מבנה דף מכירה שמעלה את המכירות</b></p>	<p><b>29.9.24</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• וידאו מכירה לדף המכירה: כחלק מדף המכירה, רצוי להשתמש בווידאו. נלמד כיצד לייצר תחושת אמינות ורצינות עם הקונה שלנו ללא שיחה עימו.</li> <li>• 10 כללים ליצירת וידאו מכירה, כמגביר אמינות בדף המכירה, כתיבת התסריט - לפי שיטה.</li> <li>• תרגול והאזנה לשיחות מכירה מוקלטות בכיתה.</li> </ul>	<p><b>וידאו מכירה - כלי לבניית אמון הכללים ליצירת מסרים</b></p>	<p><b>13.10.24</b></p>