



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**נותני שירותים** המעוניינים ליעל את תהליכי המכירה ולהפוך לידים ללקוחות!

מרצה: ענת וילוז'ני

כתובת: ז'בוטינסקי 9 בני ברק, מגדל הכשרת היישוב

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

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



<ul style="list-style-type: none"> • מהי ההבטחה הגדולה שלך ללקוח? • מהו הפתרון הנחשק שהלקוח שלך משתוקק אליו? • בניית מסרים לדף מכירה ממיר - מלקוחות מתעניינים ללקוחות משלמים - למידת השלבים והשיטה לבניית הדף. 	<p>מבנה דף מכירה שמעלה את המכירות</p>	<p>9.12.24</p>
<ul style="list-style-type: none"> • וידאו מכירה לדף המכירה: כחלק מדף המכירה, רצוי להשתמש בווידאו. נלמד כיצד לייצר תחושת אמינות ורצינות עם הקונה שלנו ללא שיחה עימו. • 10 כללים ליצירת ווידאו מכירה, כמגביר אמינות בדף המכירה, כתיבת התסריט - לפי שיטה. • תרגול והאזנה לשיחות מכירה מוקלטות בכיתה. 	<p>ווידאו מכירה - כלי לבניית אמון הכללים ליצירת מסרים</p>	<p>16.12.24</p>