

תכנית קורס מתקדם בטקטיקות מכירה ושיווק

אימוני מכירות – חלק א

- סדנת היכרות ועיצוב רושם ראשוני .
- נימוסים והליכות בעסקים .
- טקטיקות לתאום פגישות וההכנה לפגישה .
- המגע הראשוני עם הלקוח .
- ניתוח אופן חשיבת הלקוח בהתאם לתנועות העיניים .
- חיזוק הקשר עם הלקוח הפוטנציאלי .
- שיטות וטקטיקות ליצירת כימיה .
- (ושימוש בשפת הגוף) בנושא זה יוצג סרטון מעשי NLSP שיטת .
- זיהוי צורכי הלקוחות .
- והצוות מוקשי מכירה Spin ביצוע .
- זיהוי צרכים חיצוניים ופנימיים .
- השימוש בשאלות ככלי מכירתי .
- האמונה במוצר / שירות והצגתו ללקוח .
- שלושת הדרכים להצגה אפקטיבית ומשכנעת של פתרון .
- האנטומיה של סגירת עסקה .
- טקטיקות מתקדמות בסגירת עסקה .
- סימולציות ותרגולים בסגירת עסקה .
- סרטון מעשי – דרכים וטקטיקות בסגירת עסקה .
- הטיפול היעיל בהתנגדויות – לרבות התנגדויות מחיר .
- ההכנה המוקדמת לניהול משא ומתן .
- חוקים בסיסיים בניהול משא ומתן : צדדיות בוותורים, משא ומתן על תנאי העסקה, טיפול בהתנגדויות, שיטת הכרסום, הוויכוח וסמכויות החלטה .
- טקטיקות משא ומתן מתקדמות כגון : נסיגה, תקיפה, התשה, שבירה .
- Good Guy & Bad Guy, מנטאלית, הפרד ומשול, דרישות מסורבות, משחק מדרוג ניהולי, קריאת תיגר .
- קביעת יעדי ביניים והשגתם .
- סרטון הדרכה בניהול משא ומתן .

אימוני המכירה יתבצעו בהנחיית מר דרור כהן, מנכ"ל המרכז הישראלי לשיווק וכותב רב המכר "הסודות הכמוסים של אנשי המכירה הטובים בעולם" .

חלק ב – NLP for business

- מודל ההשפעה בניהול משא ומתן.
- Reframing- לראות את העולם מנקודת מבט שונה.
- הירארכיה של רעיונות - התמונה הגדולה מול הפרטים.
- פתרון סכסוכים - NLP מודל משא ומתן
- צעדים מרכזיים בתהליך המכירה 5
- טכניקות תשאול אפקטיביות לחשוף את שורש הבעיה - Meta Model
- . ששת האסטרטגיות – למה אנשים רוכשים
- אסטרטגיות מוטיבציה - כיצד להניע אחרים
- אסטרטגיות רכישה
- מערכת יחסים ואסטרטגיות
- . וסגנונות תקשורת DISC פרופיל
- (סגנון ההתנהגות המועדף עליך (זה אולי יפתיע אותך
- סוגי תקשורת שאנשים מעדיפים , ואיך להשתמש עם כל אחד מהם 4
- הסודות לזיהוי סגנון אישיות כהרף עין
- המניעים הפנימיים של כל סגנון וכיצד להשתמש בהם כדי להניע את עצמך ואחרים 2
- נקודות החוזק הייחודיות של כל פרופיל וכיצד לנצל אותם לביצועי שיא
- . התאמת המכירה לסגנון הלקוח הפוטנציאלי
- **NLP** בניית מערכת שיווקית באמצעות ה

יועברו על ידי מר שחר בורוקובסקי - יועץ מאמן וחבר בפדרציה הבינלאומית NLP שיעורי ה מוסמך NLP וכן נחשב רב אומן ומנחה, ICF למאמנים

חלק ג – השיווק באינטרנט

- מבוא – בניית אסטרטגיית הפרסום באינטרנט
- התוכן השיווקי באינטרנט
- (השימוש במדיה חברתית ויצירת חשיפה (פייסבוק, טוויטר ועוד).
- מהו דף נחיתה מוכר
- במדיה החברתית PPC בניית קמפיין
- פרסום ממומן בפייסבוק + הכרת סוגי החשבונות
- שימוש ביוטיוב וסרטון שמקדם בגוגל
- אלמנטים שמקדמים חשיפת האתר בגוגל
- הזנת פוסטים באתרי בלוגים

שיעורי השיווק באינטרנט (למעט השיווק בגוגל) יועברו על ידי מר עומר בן זאב, מנכ"ל משותף בחברת אוריון – פתרונות שיווק באינטרנט

יצירת לידים על ידי קמפיין גוגל ממומן

- יתרונות והשוואה לקידום האורגני
- צעדים בפתיחת חשבון לביצוע קמפיין
- ניסוח מודעות אפקטיביות
- בחירת מילות מפתח רלוונטיות
- הקמה ותמחור מילות המפתח בקמפיין
- ניהול שוטף של הקמפיין

ומומחה Google שותף Web Depot שיעור השיווק בגוגל יועבר על מר גלעד ויזל, מנהל חברת בקידום אתרים ובניהול קמפיינים ברשת