

קורס מכירות

"אני רוצה לחשוב על זה"
 "אני שונא מכירות"
 "מכירות זה לא בשבילי"
 "החלום שלי זה שאמצא תותח שיעשה לי מכירות"
 "אני טוב במכירות אני רק לא טוב בסגירה"
 "אני טוב במכירות - אני רק לא יודע איך להגיע ללקוחות"

לסגור יותר עסקאות ולהגדיל מכירות, למד איך מייצרים יציבות עסקית דרך מכירות!

מטרות הקורס:

הקניית כלים ודרכים להגדלת מכירות ולסגירת עסקאות בהצלחה בסביבה תחרותית, לימוד ותרגול מכלול המרכיבים המשפיעים על תהליכי מכירה בעסקים קטנים, שכלול מיומנות התקשורת הבינאישית והעסקית והקניית כלים לטיפול במגוון סוגי התנגדויות.
למי מיועד הקורס? בעלי עסקים, יזמים, מנהלי עסקים, בעלי תפקידי מכירות בעסקים וחברות.
היקף הקורס: 4 מפגשים בהיקף של חמש שעות אקדמיות

- מה זה מכירות? איך נגישים למכירות?, למי להתקשר?, מה להגיד לו? בשיחה וכמה פעמים באמת אפשר להתקשר? איך מתגברים על הפחד מלעשות טלפון cold call?, ומה אם הוא ינתק? מה עושים אז? - בין שיווק למכירות- הקשר בין אסטרטגיה השיווק לטקטיקת המכירות, או "בוא נדבר תכלס ונביא עסקאות לעסק!" - יציבות מכירתית- בניית נאמנות ולקוחות חוזרים, "dream list100", מיקוד ועבודה נכונה על לקוחות החלום שלך, מנגנון "מכונת מכירות משומנת!" - הלקוח כשגריר- איך מייצרים אהדה בקרב לקוחות? איך דואגים שלקוחות ידברו עלינו? - נאום המעלית- איך בונים תסריט שיחה מנצח? האם זה בכלל עובד?	מורה נבוכים לעולם המכירות ברוכים הבאים למקצוע העתיק ביותר בעולם מבוסס על תפיסות "זה לא בשבילי" "עדיף שאני אמצא מישהו שיעשה את זה עבורי"	15.6
- כיצד להתכונן לשיחת מכירה?, ניתוח מרכיבים המשפיעים על הרושם הראשוני, יצירת רושם ראשוני חיובי ומעורר אמון - מיומנויות תשאול ואיתור צרכי לקוח לצורך הגדלת מכירות, התאמת שפת המכירה ללקוח שמולי, נוסחות מנצחות להתגבר על מתחרים, הבנת הלקוח ותהליכי ההחלטה שלו	שפת המכירה	22.6

• אימון וסימולציות לשימוש בטכניקות מכירה ליצירת "כן", סודות שפת המכירה – הדרך אל ה"כן"		
• סוגי התנגדויות וטיפול בהן • זיהוי איתותי קניה לסגירת עסקה • ניהול משא ומתן • Upsale- תשאול לקוח לאיתור צרכים נוספים • הפכית הלקוח לשגריר ויוצר עסקאות	שיחת מכירה אפקטיבית	29.6
• איך לסגור עסקה? • סימולציות, סימולציות, סימולציות • סיכום הסדנא	איך לסגור עסקה?	6.7