

למכור, הרבה, מהר, ובכיף!

קורס למכור!

אסטרטגיה. טכניקה. מיומנות.

6 מפגשים שבועיים – 4 שעות כל מפגש

בית זילבר אשדוד

- הסילבוס המלא -

הטכניקות המתקדמות ביותר בתחום המכירות
בשילוב 'מחנה אימונים' אינטנסיבי להטמעת כל הכלים
שיהפכו אותך לאיש מכירות שמוכר, הרבה, מהר, ובכיף!

מכירות – על מה אנחנו מדברים?

- ארבעת הממ"ם – היכרות עם תהליך המכירה
- השלב הראשון: המכירה לעצמך!
- מיקוד הערך הייחודי שאתה מעניק ללקוחותיך
- סגירת הפער בין הערך הייחודי שלך לבין תפיסת הלקוח
- ביטוי הערך הייחודי שלך והפיכתו ל'ערך נתפס'
- ניפוץ מיתוסים ותפיסות שגויות בתחום המכירות
- שימוש נכון בשפת גוף
- התנהלות נכונה במכירה טלפונית ובמכירה פרונטלית
- שליטה בתהליך המכירה – בלי להיגרר אחרי הלקוח
- המשך תהליך המכירה – בכל תסריט שעלולה להתפתח
- שמירה על מוטיבציה גבוהה לאורך התהליך
- שימוש נכון בהומור בתהליך המכירה
- הפיכת מתעניין ללקוח משלם
- הפיכת הצעת מחיר למעמד מכירה



מקרב – יצירת מערכת יחסים עם הלקוח

- יצירת כימיה מהירה עם כל לקוח
- שכלול מיומנות התקשורת הבין-אישית
- ראפור
- לקיחת ההובלה על השיחה
- יצירת אמון אצל הלקוח כבר בתחילת שיחת המכירה
- יצירת מצב שגורם ללקוח להסיר את ה'מגננות' כבר בתחילת תהליך המכירה

מברר – זיהוי מדויק של צרכי הלקוח

- התעניינות כנה בצרכי הלקוח
- זיהוי בעיות שאתה יכול לפתור לו
- זיהוי רווחי לקוח מהפתרונות שאתה עומד להציע לו
- הגעה מהירה ל'למה' של הלקוח

מכוון – הצעת עסקה מותאמת ללקוח

- זיהוי טיפוס לקוח – ותהליך מכירה מותאם אישית
- גילוי מניע הרכישה השולט
- בניית הצעה שלא ניתן לסרב לה
- שאלות מכוונות להכרת הצורך בשינוי
- מעמד המכירה – הצגת הפתרון
- התייחסות נכונה למתחרים בשיחות מכירה
- מכירת מוצרים מורכבים (מותאמים אישית)

מסכם – סגירת עסקה ותשלום

- אסטרטגית הסגירה
- חוקי הסגירה
- שימוש בטכניקות 'חודרות שריון' מעולם ה-NLP
- זיהוי איתותי קניה
- פולו-אפ (Follow Up)
- הימנעות מטעויות קריטיות שמפילות סגירה
- הפיכת לקוח לשגריר



התמודדות מול התנגדויות

- הבחנה בין התנגדות אמיתית להתנגדות מדומה
- הפיכת בעיות להזדמנויות
- זיהוי המחסום האמיתי שמונע את הסגירה - והסרתו
- זיהוי והתמודדות נפרדת מול כל סוג של התנגדות:

יקר לי / תעשה לי הנחה / תכננתי לשלם פחות / פעם עלה יותר זול / למה כ"כ יקר? / במקומות אחרים זול יותר / אין לי כסף / אני לא יודע אם זה שווה / אני לא מכיר אתכם / אני לא בטוח שזה מתאים לי / אני צריך להתייעץ עם... / אני צריך לבדוק / אל תחזור אלי. אני כבר אחזור אליך / איך אדע שכל מה שאמרת נכון? / תן לי לישון על זה לילה/ אני מוכן לקנות, אבל רק בתנאי שאני מקבל גם... / אני קודם רוצה לעשות סקר שוק / דבר איתי בעוד חודש

הדרך הטובה ביותר ללמוד באמת - מאלף ומרתק!

'מחנה אימונים' למכירות

כל מפגשי הקורס מלווים בהדגמות חיות של תהליכי מכירה טלפונים ופרונטליים וכן בסימולציות קבוצתיות וזוגיות של משתתפי הקורס, תוך כדי קבלת משוב

התרגולים מעניקים לכל משתתף ניסיון יקר ערך וביטחון מקצועי!



גישה לכל החיים

לכל תכני הקורס!

עם הצטרפותך לקורס למכור!
תקבל קישור גישה עם סיסמה אישית
לאתר מיוחד שבו יופיעו כל מפגשי הקורס
כשהם מצולמים בצורה איכותית ומקצועית,
כך שבכל זמן שהוא, מתקופת הקורס ולתמיד,
תוכל לצפות שוב במפגשים ולהיזכר בתכני הקורס!
זה אומר גם, שאם פספסת את אחד המפגשים מכל סיבה שהיא,
תוכל להשלים אותו בתוך ימים ספורים
ע"י צפיה ישירה במפגש שיעור באתר המיוחד שלנו!

כל הדרכים

לחזרה על התכנים

בנוסף לאפשרות הצפיה הישירה במפגשים
מקבלים משתתפי הקורס את כל חומרי הלימוד בכל הערוצים האפשריים:

- ◆ תקבל את כל המצגות וחומרי הלימוד בתיבת המייל
- ◆ תקבל את כל המפגשים גם בקבצי שמע
- ◆ המפגשים יועלו לקו טלפוני מיוחד – להאזנה מיידית

פורום משתתפי הקורס

משתתפי הקורס יהיו מחוברים
לפורום מקוון, סגור ומיוחד לחברי הקבוצה
שבו יוכלו לשתף תובנות וחוויות לימודיות ולהתקדם יחד
מנסיון של קבוצות לימוד קודמות
פורום המשתתפים הוא אחד הכלים העוצמתיים ביותר
להתקדמות הדדית משותפת!

