**סדנה מכירה אפקטיבית**

**3 מפגשים, 15 שעות אקדמאיות**

**מרצה: אושרת גרובר**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**האם אפשר להיות יזם, בעל עסק ולהימנע ממכירות?**

**איך נתפס איש המכירות ואיך זה משפיע עלינו כיזמים?**

**המון בעלי עסקים נמנעים מתהליך מכירה או לא ממקסמים אותו, כי הם לא רוצים**

**להיתפס כאיש מכירות נודניק.**

**הבשורה הטובה, אפשר אחרת!!**

**בסדנא נלמד כלים למכירה בטכניקות קלילות מהנות ואפקטיביות .**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **מס מפגש** | **תאריך** | **שם המפגש** | **תכן** |
| **1** |  | המוצר שלי | הגדרת המוצר שלי, תועלות רציונאליות ואמוציונאליות ללקוח, מודל ההשפעה, |
| **2** |  | בניית תהליך המכירה | בניית תהליך מכירה, המותאם לעסק שלי, בניית תסריט מכירה/פרזנטציה מותאמת אישית לסגירת עסקה. גישת שימור לקוחות, איך יוצרים לקוח מרוצה ממליץ ומעריץ" |
| **3** |  | מיומנויות תקשורת וטיפול בהתנגדויות | מהי התנגדות לקוח? איך אפשר למנוע התנגדות? איך להתמודד עם התנגדויות? מיומניוות תקשורת וסדנת סגנונות תקשורת מיומנויות לסגירת עסקה ויצירת אמון במערכות יחסים עם הלקוח. |