

יתרונות הקורס: שיטת מודל ההשפעה הנלמדת בקורס פותחה על ידי מוביל הקורס, איציק חיקי, בעל 25 שנות ניסיון בהובלת ארגונים ומערכות לעמידה ביעדים, ייעוץ הדרכה ואימון אנשי ומנהלי מכירות במגוון רחב מאוד של ארגונים. קורס פרקטי עם הרבה כלים ומיומנויות לטיפול בהתנגדויות וסגירת עסקאות.

משך הקורס, הסמכה ותעודות

- מספר שעות אקדמיות: 40
- מספר מפגשים: 10
- כמה שעות כל מפגש: 4
- בחינות הסמכה: מבחן תאורטי
- איזה תעודה מקנה ההסמכה בקורס: בוגר המסלול למכירות מתקדמות

מה נלמד	מפגש
פתיחה וקולות פנימיים, תקשורת אפקטיבית	1
מבוא לעולם ההשפעה, שפה מתקשרת	2
מקרב: מבוא וכלים ליצירת כימיה	3
מקרב: הקשבה פעילה וכלי לאיסוף פיקים	4
מברר: מבוא, שימוש בשאלות מידע ושאלות מעוררות	5
מכוון: מבוא, עקרונות לביצוע פרזנטציה אפקטיבית, אנלוגיות, אמיל"י	6
שלב הסגירה: מבוא, בשלות קנייה, טכניקות סגירה	7
טיפול בהתנגדויות: מבוא, מודל לטיפול בהתנגדויות	8
טיפול בהתנגדויות: טכניקות לטיפול בהתנגדות "יקר לי"	9
טיפול בהתנגדויות: טכניקות לטיפול בהתנגדות "רוצה לחשוב על זה"	10