

מסלול הכשרה: מכירות והשפעה

מנהל פדגוגי: איציק חיקי

אודות המסלול: הקורס מבוסס על שיטת "מודל ההשפעה", שפותחה על ידי איציק חיקי, מומחה בעל 25 שנות ניסיון בהובלת ארגונים, ייעוץ, הדרכה ואימון אנשי ומנהלי מכירות. הקורס משלב כלים פרקטיים להתמודדות עם התנגדויות וסגירת עסקאות.

מבנה הקורס (30 שעות | 10 מפגשים):

- מספר שעות אקדמיות: 30
- מספר מפגשים: 10
- משך כל מפגש: 3 שעות
- בחינות הסמכה: מבחן תיאורטי
- תעודה: בוגר המסלול למכירות מתקדמות

תוכן המפגשים:

1. פתיחה, קולות פנימיים ותקשורת אפקטיבית
2. מבוא לעולם ההשפעה ושפה מתקשרת
3. יצירת כימיה עם הלקוח (שיטות וכלים)
4. הקשבה פעילה ואיסוף נתונים
5. שימוש בשאלות מידע ושאלות מעוררות
6. ביצוע פרזנטציה אפקטיבית (עקרונות, אנלוגיות, אמיל"י)
7. שלב הסגירה: בשלות קנייה, טכניקות סגירה
8. טיפול בהתנגדויות: מבוא ומודל לניהול התנגדויות
9. טכניקות להתמודדות עם התנגדות "יקר לי"
10. טכניקות להתמודדות עם התנגדות "רוצה לחשוב על זה"

קהל היעד:

- אנשי מכירות המעוניינים לשדרג את יכולותיהם.
- מנהלים המעוניינים לשפר את יכולות ההשפעה וההנעה שלהם.

סה"כ שעות: 30