

מסלול הכשרה: מכירות והשפעה

מנהל פדגוגי: איציק חיקי

אודות המסלול

מסלול ההכשרה מבוסס על מודל ההשפעה שיטה יישומית שפותחה על ידי איציק חיקי, בעל ניסיון של למעלה מ-25 שנה בליווי ארגונים, ייעוץ והכשרת אנשי ומנהלי מכירות. הקורס מעניק כלים מעשיים ומובנים ליצירת השפעה, ניהול שיח מכירתי, התמודדות עם התנגדויות והובלת תהליכי מכירה עד לסגירת עסקה. תוך חיזוק מיומנויות תקשורת, הקשבה והנעת לקוחות לפעולה.

מבנה הקורס

- היקף הקורס: 30 שעות אקדמיות
- מספר מפגשים: 10
- משך כל מפגש: 3 שעות
- אופן הערכה: מבחן תיאורטי מסכם
- תעודה: תעודת בוגר מסלול מכירות והשפעה

תכני הלימוד

1. פתיחה והיכרות עם מודל ההשפעה
קולות פנימיים, עמדות מכירה ויצירת תקשורת אפקטיבית
2. מבוא לעולם ההשפעה
עקרונות השפעה, שפה מתקשרת ובניית אמון
3. יצירת כימיה עם הלקוח
כלים ושיטות לפיתוח חיבור, אמפתיה ומערכת יחסים עסקית
4. הקשבה פעילה ואיסוף מידע
זיהוי צרכים, איתור חסמים והבנת מניעי לקוח
5. שימוש בשאלות בתהליך המכירה
שאלות מידע, שאלות מעוררות ושאלות מקדמות החלטה
6. פרזנטציה אפקטיבית
עקרונות הצגה, שימוש באנלוגיות ומודל אמילי"
7. שלב הסגירה
זיהוי בשלות קנייה ויישום טכניקות סגירה מותאמות
8. ניהול התנגדויות – מבוא ומודל עבודה
הבנת סוגי התנגדויות ויצירת מענה מקצועי
9. התמודדות עם התנגדות מחיר ("יקר לי")
כלים לשיח ערך-תועלת והפחתת התנגדות למחיר
10. התמודדות עם דחיית החלטה ("רוצה לחשוב על זה")
טכניקות לקידום החלטה ושימור שליטה בתהליך

קהל יעד

- אנשי מכירות המעוניינים לשפר ולשדרג יכולות מקצועיות
- מנהלים ובעלי תפקידים המעוניינים לחזק מיומנויות השפעה, שכנוע והנעה