

### אודות המסלול

מסלול מבוסס על מודל ההשפעה של איציק חיקי, עם ניסיון של מעל 25 שנה בליווי ארגונים, ייעוץ והכשרת אנשי מכירות. הקורס מעניק כלים מעשיים 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: 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 ועמדות מכירה
- יצירת תקשורת אפקטיבית

#### 2. מבוא לעולם ההשפעה ▼

- עקרונות השפעה
- שפה מתקשרת ובניית אמון

#### 3. יצירת כימיה עם הלקוח ▼

- כלים לפיתוח חיבור ואמפטיה
- יצירת מערכת יחסים עסקית

#### 4. הקשבה פעילה ואיסוף מידע ▼

- זיהוי צרכים ואיתור חסמים
- הבנת מניעי הלקוח

#### 5. שימוש בשאלות בתהליך המכירה ▼

- שאלות מידע, מעוררות ומקדמות החלטה

#### 6. פרזנטציה אפקטיבית ▼

- עקרונות הצגה ושימוש באנלוגיות
- מודל אמיל"י

#### 7. שלב הסגירה ▼

- זיהוי בשלות קנייה
- טכניקות סגירה מותאמות

#### 8. ניהול התנגדויות – מבוא ומודל עבודה ▼

- סוגי התנגדויות
- יצירת מענה מקצועי

### ▼ 9. התמודדות עם התנגדות מחיר ("יקר לי")

- שיח ערך-תועלת
- הפחתת התנגדות למחיר

### ▼ 10. התמודדות עם דחיית החלטה ("רוצה לחשוב על זה")

- טכניקות לקידום החלטה
- שימור שליטה בתהליך המכירה

## קהל יעד

- אנשי מכירות המעוניינים לשפר ולשדרג יכולות מקצועיות
- מנהלים ובעלי תפקידים המעוניינים לחזק מיומנויות השפעה ושכנוע