

קורס מנהלי מכירות



תוכנית וסילבוס

נושאים בקורס

1. אבחון למערך המכירות: תשתיות ניהול, תשתיות מכירה, ניהול נתונים, ניהול משימות, איכות תהליכי המכירה, איכות אנשי המכירות. איך למכור יותר ולאורך זמן? מציאת המפתח להגדלת המכירות בעסק.
2. מחויבות להשגת תוצאות.
3. כלים ומיומנויות למכירה - מספקי אינפורמציה לסוגרי עסקאות.
4. בניית תורת מכירות.
5. בניית דו"חות מכירה, דו"ח שיווק ודו"חות תפעול.
6. הגדרת נהלי בקרה.
7. בניית שגרות ניהול.
8. הגדרת יעדים ומודלים לתגמול.
9. ניהול משימות מכירה הלכה למעשה - איך מגדירים נהלים ואיך מבצעים בקרה שוטפת.
10. המנהל כמאמן – חניכה ומשוב.
11. ניהול מוטיבציה של אנשי המכירות.

מה מייחד אותנו?

1. פיתוח תשתיות ומיומנויות.
2. פיתוח אישי של המנהלים עבודה על אמונות, תפיסות וגישה לניהול מערך המכירות.
3. חומרים כתובים בסטנדרט גבוה.
4. תמיכה מקצועית ומנטאלית - קבוצת Facebook וקבוצת Whatsapp, קו פתוח במועדים מוגדרים.

פורמט הקורס

- כמות מפגשים: 6 מפגשים אחת לשבוע.
- משך כל מפגש כ- 4.5 שעות – סה"כ 27 שעות הדרכה.

מה בנוסף?

- **קו פתוח** - מעבר למפגשים הפרונטאליים, בתחילת התוכנית יינתנו מועדים של קו פתוח לייעוץ טלפוני למשתתפי הקורס. בשיחה תוכלו להתייעץ בכל נושא שתבחרו ותוכלו להיעזר בביצוע משימות הבית שיינתנו במהלך התהליך.
- **קבוצת Facebook** - תוקם קבוצת Facebook סגורה למשתתפי הקורס. בקבוצת ה-Facebook יוכלו המשתתפים לשתף, להעלות שאלות ולצפות בתכנים מקצועיים בתחום המכירות שיופצו ע"י חברת Marketwise.
- **קבוצת Whatsapp** - קבוצה של המשתתפים שמיועדת בעיקר לניהול הקורס: שליחת עדכונים, תזכורות בנושא משימות ולוחות זמנים וכד'. בנוסף משתתפים יוכלו לשתף חברים בסיפורי הצלחה, אירועים מיוחדים וכד'.
- **קבלת מדריך לגיוס אנשי מכירות של חברת Marketwise** – המדריך כולל כלים לכל שרשרת הגיוס מהגדרת פרופיל גיוס, בחירת מקורות גיוס, ניהול ראיון טלפוני ופרונטאלי ועד בחירת אנשי המכירות. המדריך מבוסס על ידע שנצבר במחלקת הגיוס שלנו ב-13 שנים של גיוס נטו
- גישה חופשית לכל מוצרי הידע האינטרנטיים של Marketwise.

משימות	תכנים	
ביצוע אבחון למערך המכירות על בסיס ערכת אבחון שתחולק למנהלים.	<ul style="list-style-type: none"> • היכרות, הצגת הקורס ותיאום ציפיות הדדי. • Sales TQS - יצירת שיטת עבודה מוכחת למערך מכירות מקצועני שמייצר תוצאות 	מפגש ראשון
הגדרת יעד אישי ויעדים לקורס		

	<p>לאורך זמן.</p> <ul style="list-style-type: none"> • מודל המעגל הניהולי. • אבחון למערך המכירות. • הצבת יעדים ומחויבות להשגת תוצאות. איך מייצרים מחויבות אישית ומחויבות של אנשי המכירות להשגת תוצאות? 	
<p>כתיבת תורת מכירות ל - 2 השלבים הראשונים בתורת המכירות:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. פתיחת תהליך המכירה. 2. איתור צרכי הלקוח – בניית בנק שאלות. 	<ul style="list-style-type: none"> • הדרכת מכירות - מספקי אינפורמציה לסוגרי עסקאות, הכלים המתקדמים ביותר למכירה אפקטיבית. • בניית תורת מכירות- במפגש זה נתחיל את העבודה על פיתוח תורת המכירות. המפגש יספק את הכלים למשימת הכתיבה האישית של כל אחד מכם. הלימוד יהיה מעשי וישלב דוגמאות, סוגים שונים של תורות מכירה, ניתוח שיחות מכירה וסיטואציות. <p>המפגש יכלול:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. איך ניגשים לכתיבת תורת מכירות? 2. שלבי תהליך המכירה. 3. שלב הפתיחה - כיצד לפתוח את תהליך המכירה נכון ולחבר את הלקוח לתהליך. 4. שלב איתור הצרכים – בניית בנק שאלות. 	<p>מפגש שני</p>
<ul style="list-style-type: none"> • כתיבת הצגת פתרון ומעבר לסגירת עסקה. • כתיבת תשובות להתנגדויות המרכזיות. 	<p>הדרכה ובניית תורת מכירות חלק שני</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. שלב הצגת הפתרון - כיצד להציג ללקוח את המוצר/פתרון באופן אופטימלי. 2. זיהוי איתותי קנייה וטכניקות לסגירת עסקאות. 3. איך קובעים שיחת מעקב בצורה נכונה. 4. טיפול בהתנגדויות – כלים לטיפול בהתנגדויות מכירה וכלים לכתיבת מענה לטיפול בהתנגדויות. 	<p>מפגש שלישי</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. הכנת דו"חות מכירה ושיווק. 2. בניית נוהל תיעוד 	<p>תשתיות ניהול:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. בניית סט דו"חות לניתוח נתוני שיווק ומכירה. 	<p>מפגש רביעי</p>

<p>וניהול משימות.</p>	<p>2. שגרות ניהול – יומי, שבועי וחודשי. 3. ניהול בקרת איכות מכירה לעסק. 4. נהל תיעוד וניהול משימות. 5. מודל יעדים ותגמול.</p>	
<p>בניית תוכנית שיפור איכות מכירה למערך המכירות- המשתתפים יקבלו כלי למיפוי ותכנון.</p>	<p>המנהל כמאמן: 1. בניית שגרת חניכה. 2. כלים לאימון 1:1 לאנשי מכירות. 3. כלים לבקרה אפקטיביות תהליכי החניכה.</p>	<p>מפגש חמישי</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • ניהול מוטיבציה של אנשי המכירות. • סגנונות ניהול וסגנונות תקשורת. • סיכום הקורס וסיכום יעדים אישיים. 	<p>מפגש שישי</p>

טופס השארת ליד לקורס
לפרטים מלאים על התוכנית ושיחת ייעוץ אישית, ניתן ליצור קשר בטלפון 09-7408448