

קורס שיווק ומכירות

למד איך להשיג מטרות שיווקיות ולסגור יותר עסקאות

מטרות הקורס:

- מיקוד וקידום תהליכי שיווק בעסק הקטן, הכרת מגוון כלים ואמצעים לפרסום יעיל וקידום עסקי בשוק תחרותי, הדרכה מעשית לבניית תכנית שיווק מותאמת לצרכי העסק ולקהל היעד.
- הקניית כלים ודרכים להגדלת מכירות ולסגירת עסקאות בהצלחה
- לימוד ותרגול מכלול המרכיבים המשפיעים על תהליכי מכירה בעסקים קטנים, שכלול מיומנות התקשורת הבינאישית והעסקית והקניית כלים לטיפול במגוון סוגי התנגדויות.

קהל יעד: בעלי עסקים, יזמים, מנהלי עסקים, בעלי תפקידי שיווק/מכירות בעסקים וחברות.

היקף הקורס: 8 מפגשים חד שבועיים בהיקף של חמש שעות אקדמיות, בין השעות 18:00-21:45.

• סדנת שיווק יעיל לעסק קטן			
	תכנים	נושא	
1.	<ul style="list-style-type: none"> • ניתוח ומיקוד שיווקי של העסק- הגדרת המוצר/השירות, ייחוד, בידול. • אפיון השוק- מי הלקוחות שלי ומה הם מחפשים? (צרכים, רצונות). • הבנת מרכיבי התמהיל השיווקי, והשפעתם על גיבוש האסטרטגיה השיווקית • ניסוח הצעת ערך ברורה וקולעת ללקוח 	שיווק ממוקד מטרה	
2.	<ul style="list-style-type: none"> • כלים מעשיים לניתוח הסביבה העסקית והתחרותית בה פועל העסק • שיטות ואמצעים לאיתור מידע שיווקי רלוונטי (ספקים, לקוחות, סוכנים, מתחרים ושותפים פוטנציאליים) • כלים שימושיים למיקוד וקידום הפעילות העסקית באמצעות הבאה של לידים רבים איכותיים ורלבנטיים יותר לעסק. 	"צעד לפני המתחרים" פיצוח הסביבה העסקית	
3.	<ul style="list-style-type: none"> • מיפוי שיטות ופלטפורמות לפרסום וקידום העסק, מטרתם, מתי ולמי מתאימים. • (פרסום מסורתי, יצירת קשרים ורישות עסקי, אינטרנט ורשתות חברתיות, שיווק פה לאוזן, פעולות חשיפה, יח"צ וקד"מ, דיורר ישיר, שימוש במאגרי מידע ועוד). • איך לבחור בכלי השיווק הנכונים ספציפית לעסק שלך ולהגיע במינימום זמן וכסף ישר לקהל היעד? • איך נדאג שהלקוחות יכירו ויזכרו אותנו? (יצירת תודעת שוק) • איך נשרוד בשוק תחרותי? 	בחירת ערוצי השיווק והפרסום	
	<ul style="list-style-type: none"> • יצירתיות וחדשנות שיווקית בתקציב מצומצם • כתיבה שיווקית על קצה המזלג בהתאמה לפורמטים שיווקיים שונים. 		

4.	התוכנית השיווקית	<ul style="list-style-type: none"> • בחירה והגדרת הכלים השיווקיים - תכל"ס • פסיכולוגיה של התמחר בראיה שיווקית • עקרונות לבניית התוכנית השיווקית- כולל הגדרת יעדים, לוחות זמנים לביצוע, תקציב ובקרה.
<p>• סדנת מכירות להפוך מתעניינים ללקוחות</p>		
5.	קשר ראשוני עם הלקוח	<ul style="list-style-type: none"> • הבנת הלקוח ותהליכי ההחלטה שלו • כיצד להתכונן לשיחת מכירה? • ניתוח מרכיבים המשפיעים על הרושם הראשוני • יצירת רושם ראשוני חיובי ומעורר אמון
6.	שיחת מכירה	<ul style="list-style-type: none"> • תקשורת לא מילולית • שימוש וניתוח שפת הגוף כחלק מתהליך המכירה • סגנונות תקשורת • התאמת שפת המכירה לאישיות הלקוח • מיומנויות תשאול ואיתור צרכי לקוח • הצגה אפקטיבית של תועלות המוצר ללקוח.
7.	איך לסגור עסקה בהצלחה?	<ul style="list-style-type: none"> • סוגי התנגדויות וטיפול בהן • זיהוי איתותי קניה לסגירת עסקה • ניהול משא ומתן • טיפים שימושיים של מיטב המומחים • מצבי מכירה ספונטניים ובלתי פורמאליים • Upsale- תשאול לקוח לאיתור צרכים נוספים
8.	קשה באימונים קל בקרב	<ul style="list-style-type: none"> • איך להמשיך אחרי שאמרתי שלום- סימולציות של שיחות מכירה מא' עד ת' • להיות מוכנים לכל מצב • סיכום

לפרטים ולהרשמה: מחלקת הדרכה מ.ט.י רעננה 09-7602716

תקנון רישום והשתתפות בקורסי יזמות

1. נהלי הרשמה וביטול השתתפות:

- א. ההרשמה לקורסי היזמות הינה אישית לכל תלמיד ואינה ניתנת להעברה.
- ב. תלמיד המבטל את רישומו לקורס עד 7 ימים טרם תחילת הלימודים זכאי להחזר כספי מלא ללא דמי ביטול.
- ג. תלמיד המבטל את רישומו לקורס החל מ- 7 ימים טרם תחילת הלימודים בקורס ועד יום לפני תחילת הקורס זכאי להחזר כספי בניכוי 300 ₪ דמי רישום.
- ד. תלמיד המבטל את רישומו לקורס יום לפני תחילת הלימודים מכל סיבה שהיא (לרבות עקב שינויים שנבעו מסיבות שקשורות במ.ט.י) לא יהיה זכאי להחזר כספי.
- ה. כל הודעה של ביטול קורס תעשה בכתב בלבד. מועד הביטול הינו מועד קבלת ההודעה על ידי המ.ט.י.
- ו. לא ניתן להקפיא ו/או להשהות את ההשתתפות בקורס.
- ז. כל החזר כספי בהתאם להוראות תקנון זה מותנים, בנוסף, בכך שהתלמיד מסר למ.ט.י את הקבלה המקורית שקיבל בגין התשלום.
- ח. למ.ט.י הזכות הבלעדית להחליט אם לאפשר לתלמיד לעבוד מקורס אחד לאחר.
- ט. מובהר כי בכל מקרה לא יינתן פיצוי ו/או החזר כספי (מלא, יחסי או חלקי) על התשלום לקורס, וזאת גם במקרים בהם התלמיד לא השתתף בקורס ו/או לא השתתף בכל השיעורים, מכל סיבה שהיא.
- י. המועד להתיישנות דרישה למפגשים חלופיים ו/או להחזר כספי של תלמיד מהמ.ט.י תהיה 6 חודשים ממועד חתימת התלמיד על תקנון זה. לאחר מועד זה, לא יהיה כל החזר כספי לתלמיד, מכל סיבה.
- יא. התלמיד לא יוכל לבטל את התשלום למ.ט.י מכל סיבה שהיא.

2. תכני הקורס:

- א. המ.ט.י מתחייב לשבץ בכל ההכשרות מרצים בעלי ידע וכישורים מתאימים.
- ב. במידת הצורך למ.ט.י הזכות לשנות את סדר ההרצאות וכן להחליף מרצה מכל סיבה שהיא מבלי להודיע על כך לתלמידים.
- ג. יתכנו שינויים או ביטולים שנובעים מסיבות שלא בשליטת המ.ט.י כגון מחלה של מרצה, רישום חסר, תקלה טכנית בכיתת הלימודים או אירוע חיצוני אחר. במצב כאמור המ.ט.י ידאג להשלמת המפגש במועד אחר שיקבע על ידי המ.ט.י.
- ד. המ.ט.י יוכל לשנות ו/או לבטל קורסים, תכנים ומועדי מפגשים ומועדי הקורס, בהתאם לשיקול דעתו.

3. היעדרות, הגבלת אחריות ושונות:

- א. תלמיד אשר יחסר מפגש בקורס יוכל להשלים מפגש זה בתאום מראש בקורס אחר. ניתן להשלים עד שלושה מפגשים לכל היותר, למעט מסיבות של שירות מילואים או אישפוז בבית, בהם המ.ט.י יוכל להתיר השלמה של יותר מ-3 מפגשים.
- ב. המ.ט.י אינו מחויב כלפי התלמיד במתן שירותים רפואיים כל שהם או בפיצויים בגין נזקים רפואיים. על התלמיד חלה האחריות להיות חבר בקופת חולים ולכיסוי רפואי.
- ג. המ.ט.י אינו אחראי על חפצי התלמיד ועל התלמיד האחריות הבלעדית לשמור על חפציו.
- ד. כל תלמיד מתחייב לנהוג בדרך ארץ כלפי המרצים וכלפי שאר התלמידים.

אני הח"מ, _____, מאשר כי קראתי את תקנון ההשתתפות והינו

מקובל עלי. חתימה: _____ תאריך: _____