

NOYACOM PRESENTS

ENERGY IN MOTION - FULL TRAINING

**חברת נויה קום מביאה אליכם את סדנת הדגל במכירות פרימיום "ENERGY IN
MOTION" סדנת המכירות החדשה בעולם**

אנרגיה בתנועה - סדנת מכירות בלתי נשכחת ומעשית המלמדת את רזי עולם המכירות, כלים ומיומנויות מכירה מתקדמות לזיהוי צרכי לקוח אמיתיים ומתן פתרון מתוך שירות מותאם לצרכי אדם – ולא בזכות מכירה אגרסיבית ומעייפת.

השיטה בה נעסוק במהלך הסדנה - אנרגיה בתנועה – היא איגוד שיטות חדשניות והגדרתן בצורה פשוטה תוך סיפורים, נתונים וסימולציות בזמן אמת להבנה מיטבית - המטרה היא ליישם את השיטות והאג'נדות המכירתיות שבה היינו רוצים שימכרו לילדינו.
מודל הסדנה מתבסס על ארבעת עקרונות המכירה על מנת ליצור סדר כרונולוגי נכון, סדר הדברים יאפשר גם במודלים אחרים. (תבנית הסדנה: מקרב, מברר, מכון, מסכם)
הכלים שתקבלו בסדנה מתבססים על מגוון רחב של הוגי דעות ובעלי תארים שונים מתחומי הכלכלה המודרנית, הפסיכולוגיה והNLP. - בקש רשימת מקורות.

ENERGY IN MOTION MOTION TO EMOTION

תוכן הסדנה



מפגש ראשון – מבוא למכירות: 90 דקות
מה נלמד: איך לבנות אמון מהיר עם הלקוח באמצעות ראפור, סמול טוק והקשבה פעילה. נכיר את עקרונות מודל ה-4 ממים (מקרב, מברר, מכון, מסכם).



מפגש שני – כאבים וחלומות: 120 דקות
מה נלמד: איך לזהות את הכאבים והחלומות האמיתיים של הלקוח ולהוביל אותו לסגירת עסקה מתוך תחושת אמון וחיבור. מפגש מרתק כולל סימולציות ואילתור מקדם.



מפגש שלישי – מחויבות והנעה לפעולה: 90 דקות
מה נלמד: איך לשאול שאלות שמייצרות מחויבות פנימית אצל הלקוח ומעוררות אצלו רצון לפעול בצורה טבעית. בשימוש בשאלות הנכונות נוכל לייעל את תהליך המכירה, אנחנו נלמד מה עם השאלות הנכונות שבאמת יקדמו לכם עסקאות.



מפגש רביעי – מנטורינג: מאיש מכירות למנטור: 90 דקות
מה נלמד: איך להפוך למנטור עבור הלקוח ולהוביל אותו להצלחה ארוכת טווח, מתוך תפיסה של שותפות ולא רק עסקה חד-פעמית. איך למצוא את המניע שלי להגיע ליעדים? מה המניע שלי להצלחה?

מפגש חמישי – שפת גוף: 90 דקות השפה הבינלאומית הכי מדוברת
מה נלמד: שפת גוף בסיס, כיווני עיניים ומשמעותן, אינטונציה והשפעתה, איך לזהות שקרים? איך לגרום לבן אדם להתרכז ואיך לדעת שהוא לא מרוכז? איך לשלוט בשפת הגוף שלך ואיך לזהות מסרים בלתי מילוליים

מפגש שישי – פתרון הבעיה והצגת המוצר: 90 דקות מכון
מה נלמד: איך להציג את המוצר או השירות כמענה ישיר לצרכים ולכאבים של הלקוח, כך שהוא יראה בו פתרון ולא רק מוצר נוסף לרכוש. איך לטפל בכל התנגדות? מה היא טכניקת גישור?

ENERGY IN MOTION MOTION TO EMOTION



מפגש שביעי – התנגדויות וסגירת עסקה: 120 דקות

מה נלמד: איך להתמודד עם התנגדויות בצורה חכמה ולהפוך כל "לא" ל"כן" דרך שינוי המניעים של הלקוח ויצירת דיאלוג אפקטיבי. איך למנוע התנגדות ואם כבר הגיע איך לטפל בה? המפגש כולל סימולציות תשלום, ככל שנתאמן יותר ככה יהיה לנו טבעי יותר.



מפגש שמיני – פולואפ ותזמוני עסקאות: 90 דקות

מה נלמד: איך לנהל פולואפ נכון שמוביל לסגירה, ולתזמן את העסקה בצורה שתהיה אפקטיבית להשלמת התהליך. פולו אפ כמערכת יחסים. הטלת ספק ככלי טיפול.



מפגש תשיעי – האזנות בזמן אמת וסיוע בשטח: 120 דקות

מה נלמד: איך לשפר את ביצועי אנשי המכירות דרך האזנות לשיחות אמיתיות, מתן משוב מיידי ושיפור ישום השיטות תוך כדי תנועה.



מפגש עשירי – השתלמות למנהלים: 90 דקות

מה נלמד: איך לנהל בצורה אפקטיבית צוותי מכירות, לשמר את המוטיבציה של העובדים ולהוביל אותם לתוצאות משופרות לאורך זמן, סיכום סדנה בהשתתפות המנהלים.

מפגש סיום: יום מלא עם מאמן מכירות ויועץ אסטרטגי (6 שעות)

יום נוסף ללא עלות! חברת נויה קום מאמינה בשיפור וקידום תמידי של תהליכי עבודה, לכן אנחנו מציעים יום נוסף ללא עלות על מנת לוודא את החומר הנלמד בשטח ובכך לתת מענה מקצועי ישיר בלימוד השיטה בשטח.

אנחנו מאמינים בהתאמות אישיות לצרכים של העסק, ניתן לבקש בניית תכנית המשך לתמיכה בהתקדמות לאורך זמן. מצפים לכם בסדנה -חברת נויה קום, ניהול מכירות וקריירה



noyacom.co.il



DOUGLAS
MURRAY
MCGREGOR;



JOHN FORBES
NASH



ROBERT
CIALDINI



ABRAHAM
MASLOW

המחקרים מבוססים
ונלמדים מעולמות
הכלכלה, המכירות,
היעוץ, היח"צ,
הפסיכולוגיה והNLP

מקווים שתהנו בסדנה, מנויה

קום.

מעביר הסדנה: מתן יעקובי מאמן מכירות ויועץ למערכות פרמיום.
בעלים חברת נויה קום