



בועז נחמד

בועז נחמד (MA) מחבר הספרים "הלקוח תמיד צודק", פאזל המכירה", מומחה משא ומתן. מרצה לאנשי מכירות משנת 1995 ועד היום.

האמנות שבמכירה

אמנות המכירה

מהתיאוריה לפרקטיקה

יום חמישי 11.04.2024 | 09:00-16:00
מלון קרלטון תל אביב

קהל יעד: אנשי/ות מכירה; מקדמי מכירות; נציגי מכירות; עתודה ניהולית; מנהלי צוותי מכירה; יועצי מכירות; מנהלי הדרכה המדריכים אנשי מכירות, מהנדסי שיווק ומכירות; נציגי מכירות טלפוניים, וכדומה

המטרה של ההדרכה: חשיפת משתתפי הקורס למודלים עדכניים ומתקדמים באמנות המכירה תוך התנסות בטכניקות אלו כדי לשפר את יכולת המכירה שלהם לאורך זמן

13:30 - 14:45 | ניהול נכון של משא ומתן

במהלך תהליך המכירה והתמודדות מול התנגדויות במהלך המכירה

14:45 - 15:00 | הפסקה קצרה

16:00 - 15:00 | הגדלת המכירה ללקוח

הובלה לסגירה, מעקב אחרי הצעת המחיר, שירות שלאחר מכירה, גבייה כחלק מתהליך המכירה וטיפים מה לעשות למחר בבוקר

09:00 - 10:30 | מבוא לאמנות המכירה

מכירות - מקצוע לכל דבר, הקניית כלים בעולם המכירות, סוגי המכירות הקיימות, זיהוי צרכי הלקוח, הצפת צרכים סמויים

10:30 - 11:00 | הפסקת בוקר

11:30 - 12:30 | הצגה נכונה של המוצר

שירות ללקוח, התמודדות עם השאלות של הלקוחות

12:30 - 13:30 | ארוחת צהריים

870 ש"ח + מע"מ | 5% הנחה ללקוחות חשבים

הבטחת המקום מותנית בתשלום לפני תחילת ההשתלמות • תנאי התשלום: שוטף +30 • הודעה על ביטול השתלמות יש להעביר בהודעה בכתב בלבד (עד חמישה ימי עסקים טרם פתיחת ההשתלמות, לאחר מכן הנרשם יחויב בדמי ביטול של 250 ש"ח בתוספת מע"מ!) • ההשתלמות כוללת חומר עזר.

שלחו הזמנתכם למייל: conferences@hashavim.co.il או פקסו ל: 03-5680889

אופן התשלום (בא לסמן X במקום המתאים)

חיוב באמצעות כרטיס אשראי: פרטים ימסרו טלפונית

ת"ז: _____

המחאה על סך _____ ש"ח תשלח בדואר

ברצוני לקבל חשבונית לפני הפקת המחאה, סכום לחיוב _____ ש"ח

ברצוני לקבל עדכונים, מבצעים והטבות מחברת חשבים ה.פ.ס

שם המזמין: _____
שם החברה: _____
טלפון: _____
דוא"ל: _____
משתתף: _____
תפקיד: _____
ח.פ./עוסק מורשה: _____

