

# Add-Vantage<sup>+</sup>

Global Business Communication

## סמינר הכשרת צוותי מכירות להצלחה (מקומי או בינלאומי)

<b>הצורך</b>	<b>היצואנים מפסידים הון עקב חוסר אסטרטגיית והכשרה הולמת במכירות</b>
<b>הבעיה</b>	מנהלי מכירות מקבלים הדרכות מוצר מקיפות וטריטוריות אשר מהן עליהם לייצר מכירות. איש המכירות בונה את מערכת הניהול ושיטות העבודה שלו לפי הבנתו, מפתח שווקים ומארגן נסיעות לפי נוחיותו ללא כל תכנון או טקטיקה מסודרת. <b>אופי ניהול מכירות זה מונחה מקריות, לא ממוקד וגורם הפסדים במיליונים מחוסר אסטרטגיית חדירה לשווקים.</b>
<b>הפתרון</b>	אנו מציעים סמינר הדרכה המיועד להנהלת החברה ולצוותי המכירות הכולל את מתודולוגיית העבודה המלאה מול שווקים מקומיים או שווקים בחו"ל (לבחירת הלקוח): ✓ בחירת הטריטוריות, ✓ פילוח וניתוח איזורי היעד, מיפוי מתחרים, שחקנים, רגולציה, חסמים, הזדמנויות ושותפים פוטנציאליים, ✓ התאמת המודלים העסקיים, ✓ מו"מ וניהול המכירות בטריטוריה
<b>ההצעה</b>	חבילת שירותי הכשרה ומנטורינג רבעונית: ✓ ישיבת היגוי עם ההנהלה, קווים מנחים להדרכה והתאמתה למדיניות הארגון ✓ הדרכה של צוותי השיווק והמכירות: 18 שעות, מחולקות על פני 2-5 ימים ✓ שלוש שעות מנטורינג פרטניות לכל מנהל מכירות בסיום ההדרכה ✓ ליווי לאורך רבעון שלם, כולל שיחות מנטורינג שבועיות, סיוע בכיוון התוכנית ✓ שפע מתודולוגיות, כלים, תרשימי זרימה, מודלים ותבניות מסמכים
<b>תועלות</b>	הקורס היחידי המבטיח תוצאות עסקיות טובות יותר לאורך זמן: ✓ הכפלת מספר ההפניות (Leads) בתוך חודש מתום הסמינר ✓ שידרוג של עשרות אחוזים באיכות ההפניות המועשרות במהלך הרבעון ✓ תמרוץ ומוטיבציה של צוותי המכירות ✓ הכפלת ניצולת הזמן האפקטיבי של מנהלי המכירות ✓ האצה של 20% בזמני סגירת עסקאות במהלך השנה ✓ שיפור בשביעות רצון ונאמנות לקוחות



Add-Vantage<sup>+</sup>  
Global Business Communication

Phone: 09-7710035

Email: [info@addvantage.co.il](mailto:info@addvantage.co.il)

Website: [www.addvantage.co.il](http://www.addvantage.co.il)

## הכשרת צוותי מכירות

### אודות הקורס

צוותי המכירות הינם חוד החנית של האירגון. גוף המכירות הינו האחראי העיקרי להכנסות החברה. איש המכירות צריך לבנות את האסטרטגיה, הטקטיקה, ולהחליט על טריטוריות. לחקור אותן, ליצר לידים, להפוך אותן להזדמנויות ולנהל מו"מ מורכב – כמעט לבדו, כשכל המשחק מתנהל במגרש חוץ.

בוגרי הקורס ירכשו מגוון רב של כלים מעשיים וייהנו מהבנה מעמיקה יותר של הלקוחות, מניעיהם, אופן קבלת ההחלטות. למשתתפים תוענק מתודולוגיה מסודרת לחדירה לשווקים וכן ערכת כלי ניתוח וניהול שווקים וטריטוריות.

### מטרות הקורס

שיפור אפקטיביות המכירות. איתור ומימוש הזדמנויות עסקיות במכירות, פריצת ה"קוֹוטות" והמגבלות בעבודה עם שותפים עסקיים מגוונים.

### קהל היעד

אנשי ומנהלי שיווק, מכירות ופיתוח עסקי, פרילנסרים ומועמדים למשרות בתחום.

### ניהול אקדמי

למנחה 25 שנות נסיון בפיתוח עסקי בינלאומי במגוון שווקים, תעשיות, מוצרים ומדינות. בין תפקידיו: מנהל מכירות בינלאומי (תוכנה, חומרה ושירותים), סמנכ"ל פיתוח עסקי בפארק טכנולוגי, מנהל מפעלים, מנהל פרויקטים בכיר, מרצה אוניברסיטאי ויועץ עסקי. למנחה רקע אקדמי, בתעשייה וניהול ובמנהל עסקים. הוא דובר עברית, אנגלית, ספרדית ופורטוגזית.

### תכנים

- הצבת יעדים אישיים ועסקיים
- פיתוח מיינד-סט של אלופי מכירות, איתור נישות רווחיות מחוץ לאיזורי הנוחות
- מחקר ואסטרטגיות חדירה ופריצה לטריטוריות ולפלחי שוק, בניית מודלים עסקיים
- איתור שותפים, בדיקת נאותות, ניהול מו"מ מרחוק, חוזים והסכמים
- התנעה והנעה של שותפים, מכירות ישירות, מכרזים, טיפול מושכל בקונפליקטים
- תכנון שנת העבודה, ניהול זמן, ארגון נסיעות עסקים, תפעול תומכי מכירה



# Add-Vantage<sup>+</sup>

Global Business Communication

יום	מפגש	נושאים
1	מפגש ראשון – מבוא	סקירת הענף: אפיון חברות הענף, זירת המסחר והלקוחות
		DNA של מנהל מכירות מצליח בין ליבת המוצר למעטפת השיווקית "צאר" המכירות
2	מפגש שני – המימד האנרגטי	החוקים האוניברסליים להצלחה (לא רק) במכירות
		תרגול הצבת יעדים אישיים מיינד-סט של אלופים בעיטה מחוץ לאיזורי הנוחות ואיתור נישות רווחיות
3	מפגש שלישי – המימד התודעתי	תרגול הצבת יעדים עסקיים
		תכנון שנת העבודה פילוח שוק מטרה והתאמת מודלים עסקיים יצירת משפך מכירות
4	מפגש רביעי – המימד האופרטיבי - אסטרטגיית מכירה	טקטיקות וסט כלים למנהל המכירות
		פיתוח מערך מסרים ודיבור המניע לפעולה תרגול - סימולציות הצגה עצמית למצגת מנצחת
5	מפגש חמישי – המימד האופרטיבי - אסטרטגיית מכירה	ניתוח ואיתור טריטוריות כדאיות
		כלי חקר שוק ממוקדים מנקודת ראותו של מנהל המכירות אמצע קורס - הנחיות לפרויקט גמר
6	מפגש שביעי – פילוח טריטוריה	סגמנטציה של טריטוריה העמקה בפלח השוק: כלי חקר שוק תמציתיים
		תרגול בחירת איזור ופילוחו איתור שותפים ולקוחות פוטנציאליים, בדיקת נאותות
7	מפגש שמיני – המימד המשא והמתן	דיבור מניע לפעולה ומו"מ מרחוק כתיבת חוזים. על מה להקפיד
		הכרת המנועים והמניעים אצל השותף מכירות ישירות בטריטוריה
8	מפגש תשיעי – תפעול אפקטיבי של השותף המקומי	טיפול בקונפליקטים וסיום התקשרות
		מתי (לא) לטוס/לנסוע, ארגון מסלול הנסיעה שיגרת עבודה מחוץ למשרד או בחו"ל
9	מפגש עשירי – נסיעת עסקים	תפעול מושכל של תומכי המכירה
		צק ליסט למוכנות לסגירה, שיטת 6 השלבים ושלושת הפגישות עבודה ברשתות חברתיות
10	מפגש אחד עשר – טיפים מתקדמים	ניהול זמן אפקטיבי, דוא"ל, פגישות, אוטומציה של תהליכים
		מפגש שנים עשר – סיכום הגשת פרויקטים אישיים ומשובים



Add-Vantage<sup>+</sup>  
Global Business Communication

Phone: 09-7710035

Email: info@addvantage.co.il

Website: www.addvantage.co.il