איגוד השיווק הישראלי



גלקמן שמיר מסמוב | Publicis

מכירות
שדרוג מיומנות ושיפור תוצאות

היום, גם אנשי ונשות שיווק צריכים להבין במכירות. למעשה, תחום השיווק מכיל בתוכו ביותר ויותר חברות גם את המכירות ושירות הלקוחות. הסדנה תעסוק בשיפור יכולות המשתתפים במגוון נושאים הנכללים בתורות המכירות, הנטוורקינג, השיווק, השירות ומשא ומתן. בנוסף, הסדנה תעסוק, בפיתוח מיומנויות התקשורת הבינאישית של המשתתפים, באבחון סוגי הטיפוסים השונים, בהעברת מקסימום מסר במינימום זמן, בהתאמת השפה המילולית, שפת הגוף ועוד.

ייזום וניהול: מיכל וינדזברג, מנהלת התוכן והמכללה של איגוד השיווק הישראלי
ניהול מקצועי: לוטן סגל, משפר מערכי מכירות ויועץ עסקי לחברות ולארגונים בישראל
הסדנה תתקיים ביום שלישי, 29 בדצמבר 2026, בשעות 9:30-12:30, בבצפר, האנגר 1, נמל תל אביב

למי הסדנה מיועדת?

לכל מי שרוצה לשדרג מיומנויות ולשפר תוצאות בשירות, במכירה ובתקשורת עם לקוחות.

מה נלמד בסדנה?

- ניפוץ המיתוסים והטעויות הנפוצות ביותר בתחום השיווק והמכירות - "עשה ואל תעשה"
- איך מפצחים כמה שיותר מהר את צרכי הלקוח?
- כיצד להפוך התנגדות של לקוח להזדמנות - איך הופכים סימן קריאה לסימן שאלה?
- איך מבצעים UPSELL בצורה טובה מבלי לגרום ללקוח להרגיש שלא בנוח?
- כיצד ליצור כימיה וסמול טוק שיובילו לסגירת עסקה?
- כיצד מגיבים לדילמות, התנגדויות, התלבטויות של הלקוחות?
- איך משתמשים ב"הוכחות חברתיות" (סושיאל פרוף) כדי למקסם סגירות?
- כיצד מבססים אוטוריטה מול הלקוח ומוכרים מכירה רכה, חינוכית וייעוצית ולא אגרסיבית?
- מה החשיבות של דוגמאות, עובדות ונתונים בזמן מכירה?
- כיצד לרתק כל לקוח בכל שיחה עד לסגירת העסקה?
- אמנות שאלת השאלות - כיצד "פותחים" שיח עם לקוח?
- איך מייצרים "נאום מעלית" חזק (ומדוע זו טעות לרוץ אליו לפני שאלת שאלות)?
- ועוד!

מחיר ההשתתפות לחברי איגוד השיווק - 450₪ + מע"מ | לאחרים - 550₪ + מע"מ

לפרטים והרשמה: איגוד השיווק הישראלי
טל. 03-5615310 shenhav@igud.org.il