

סדנת המכירות של V mark

סדנת מכירות בת שלושה חלקים אשר תתמקד בתהליך המכירה על כל שלביו. הסדנה תעסוק בבניית תהליך מכירה אפקטיבי, פיתוח מיומנויות המכירה בשיחה טלפונית ופרונטאלית, ניהול מעגל הפניות ללקוח, שימור וטיפול נאמנות לקוח ועוד.

תכני הסדנאות יועברו באופן מעשי וחוויתי על מנת שהמשתתפים יצאו עם מירב התובנות והכלים הנדרשים לעבודתם ויוכלו לתרגל את התכנים" על יבש "באופן שיאפשר להם להתנסות במרחב הבטוח.

מטרות הסדנה:

- הגדלת היקף המכירות של אנשי המכירות.
- הקניית תפיסות, כלים ושיטות למכירה פרונטאלית וטלפונית.
- מתן כלים לניהול תהליך המכירה.
- לימוד ותרגול מיומנויות מכירה.
- הכרה בחשיבות שימור הלקוחות ופיתוח נאמנות לקוח כחלק מהאסטרטגיה של

נושאי הסדנה – חלק א' :

1. ציר בשלות הקנייה
2. שלבים בבניית תהליך מכירה אפקטיבי
3. בירור צורך והצפת צורך מוכוונת מכירה.
4. הצגת המוצר בתועלות ללקוח.
5. קריאה לפעולה וסגירת עסקה.
6. סימולציות של שיחת מכירה פרונטלית.

נושאי הסדנה – חלק ב' :

1. זיהוי וטיפול בהתנגדויות לקוח.
2. תקשורת בינאישית וחשיבותה בתהליכי המכירה.
3. זיהוי סגנונות לקוח
4. התאמת המסר השיווקי לסגנון התקשורת של הלקוח.

נושאי הסדנה – חלק ג':

1. עקרונות מרכזיים בתהליכי שימור לקוחות
2. כלים להעמקת נאמנות לקוח

3. חווית לקוח -איך משפרים אותה לטובת הגדלת ההכנסות

4. סימולציות ותרגול

אודות V mark

Vmark הינה חברת בוטיק המספקת פתרונות מקצה לקצה עבור מותגים וארגונים מובילים בתחומם במגוון רחב של עולמות תוכן: ליווי ואימון מנהלים, סדנהות שירות ומכירה, ייעול תהליכי עבודה, שיפור ביצועים, קורסי ניהול, הקמת מוקדים טלפונים והפעלת צוותי טלמרקטינג וטלמיטינג.

Vmark מתמחה בהתאמת הפתרון האפקטיבי ביותר לעולם התוכן של הארגון, לצרכי הארגון וליעדיו העסקיים.

הפתרונות של Vmark מבוססים על ניסיון עשיר של ההנהלה והיועצים בתפקידי ניהול והדרכה בכירים בחברות מובילות במשק, כולל היכרות מעשית עם עולם התוכן של הארגון.

השירותים שלנו:

- ❖ **דנאות שירות ומכירה למוקדים - אימון מכירות - מיומנויות שירות – אינטגרציה** של שירות ומכירות - הקניית מיומנויות ניהול - שכנוע וניהול מו"מ - ניהול זמן אפקטיבי ועוד.
- ❖ **אימון אישי – ליווי אישי של נציגי שירות ומכירות בשיטת On The Job Training**
- ❖ **אימון קבוצות בתוך ארגון – אימון המותאם במיוחד לצרכים הספציפיים של כל ארגון.**
- ❖ **קורס ניהול מוקדים - יסודות הניהול, ניהול בכיר, ניהול מותאם ארגון.**
- ❖ **ייעוץ למוקדים - שיפור ביצועים, ייעול תהליכים ברמת הניהול, כוח האדם והטכנולוגיה**