

קורס "המקפצה"

ברוכים הבאים

דליה סרויה

סבב הכרות



דליה פרויה

כולנו אנשי מכירות



דליה סרויה

מקפצה לחיים



דליה סרויה

כדי להפיק את המקסימום מהקורס:

- לסגור ביומן יום ושעה קבועים אחת לשבוע לצפייה בשיעור
- לשלוח אלי למייל בסיום כל שיעור את המשימה שצריך
- למלא דף דיווח עצמי אחרי קיום שיחת מכירה
- דרך ההקשבה לאחרים אנחנו מדייקים את עצמנו
- לתרגל כמה שיותר כלים בשיחות המכירה שאתם מקיימים



דליה פרויה

המטרה של הקורס

לסגור יותר עסקאות

במחיר שאני רוצה !

צריכים להפנים :

אני חייב להיות איש המכירות מספר 1 בעסק שלי !



דליה פרויה

כמה מילים עליי



דליה סרויה

כדי לסגור יותר עסקאות:



דליה פרויה

מיומנויות מכירה

תודעה

מה הדבר המרכזי שמפריע לנו למכור בעוצמה?

הקולות הפנימיים שלנו !

דליה סרויה

הקולות הפנימיים שלי

- לא רוצה להיתפס כ"פושרית"
- מאמינה שהערך שאני מביאה מספיק משמעותי כדי שימכור



דליה פרויה

כדי להביא לסגירת עסקה:

- המניע הרציונאלי
- המניע האמוציונאלי
- הנעה לפעולה



דליה פרויה


Behind every successful man
There are a lot
of unsuccessful years

- צבע עור
- אמריקה לא בשלב למנהיג שחור
- פתיחה כלכלית נמוכה מאוד
- לא מחובר פוליטית למנגנון המפלגה
- "אאוטסיידר"

האם הוא נתן לכל הסיפורים האלו להפריע לו?



דליה סרויה

אם אתה חושב שאתה יכול –
אתה צודק

אם אתה חושב שאתה לא יכול
– אתה צודק

(הנרי פורד)



מי חושב שהערכה עצמית קשורה למכירות?



דליה סרויה

הצגה עצמית -

שלושת הבומים !



דליה סרויה

תרגיל

הפסקה

שלושת הבומים !

למי מיועדים שלושת הבומים בראש ובראשונה?

איך אתם מרגישים?

איך זה משרת אתכם בשיחה?

הטעות הנפוצה ביותר בשיחת מכירה

"ככל שאמסור יותר פרטים, כך יגדלו הסיכויים שהלקוח יקנה ממני."

התוצאה :

לשלוח את הלקוח לסגור עם המתחרה שלך



דליה סרויה

שני מונחים שחשוב לזכור
בכל שיחת מכירה:

שרביט ההובלה



"ספקים של תשובות"

אנחנו לא

מהיום :
השרביט
בידיים שלך !



הדרך הטובה ביותר לסגירת עסקה היא:

להוביל את הלקוח **למכור לעצמו**



דליה סרויה

אחת השאלות הראשונות שנשאל את הלקוח:

מה הסיבה שהחלטת לפנות אליי?

שאלה קריטית שחייבים לשאול בשיחה:

מה חשוב לך להשיג / בבחירת .. ?

שאלה קריטית שחייבים לשאול בשיחה:

למתי אתה צריך / רלוונטי .. ?

לשאול

להקשיב

לשקף

אני מבינה ש ....

האם הבנתי נכון?

סיכום

- **אני חייב להיות איש המכירות מס' 1 בעסק שלי**
- שני המישורים שעליהם עובדים: **תודעה, מיומנויות מכירה**
- **החסם המרכזי** שלנו להצלחה במכירות הוא: הקולות בראש
- **שלושת הבומים**
- **הטעות הנפוצה ביותר**
- **שני מונחים מרכזיים:** שרביט ההובלה, לא להיות ספקים של תשובות
- **שלושת השאלות**
- **לשאול, להקשיב, לשקף**

אתם תצפו בסימולציות בהתאם לפורמט הבא:

- "סמול טוק"
- מה הסיבה **שהחלטת** לפנות אלינו ?
- מה **חשוב** לך להשיג בתהליך ?
- **למתי** אתה צריך / זה רלוונטי ?
- **אני מבין** ש ..... האם הבנתי נכון ? (שיקוף)
- **שלושת הבומים**
- **הנעה לסגירה**

שינוי אחד קטן שיעשה שינוי גדול



משימה לבית



דליה סרויה

שיחה 1 עם : _____ בתאריך: _____

שיחה : טלפונית / פרונטלית .

במידה וטלפונית: שיחה נכנסת / שיחה יוצאת

דרג מ 1-10 :

עוצמה בשיחה : _____ שלושת הבומים: _____

הובלה בשיחה: _____ שיקוף: _____

לשיפור: _____

דליה סרויה

תרגול, תרגול, תרגול

אני חייב להיות איש המכירות מספר 1 בעסק שלי !

דליה סרויה

תודה רבה על ההקשבה

דליה סרויה

יעוץ והדרכה להגדלת המכירות



אהבתם?
רוצים להתעדכן?
אשמח ללייק שלכם



דליה סרויה