



25.11

יום רביעי | 9:00-10:30

ZOOM



רוצה להיות תותח מכירות?  
מרגיש שצריך לעשות התאמות  
לשיטת המכירה שלך בעידן הקורונה?

## מכירות BTB בעידן הקורונה

### רקע

בשגרה החדשה של עידן הקורונה, חברות נאלצות למכור אחרת. תיאום פגישות פרונטאליות ומכירות DoorToDoor אינן זמינות כבעבר. לקוחות חוששים, הוצאות נבחנות בזהירות, והזדמנויות המכירה השתנו בכמות ובאיכות- גם בתחומים עתירי ניסיון ידע- שיחת המכירה הקלאסית של פנים מול פנים אינה זמינה כבעבר.

כדי לייצר תזרים בריא וקצב מכירות גבוה צריך לשים דגש על תיאום פגישות ומכירות טלפוניות והערכות טכנולוגית של מערך המכירות.

### קהל יעד

מנכ"ל/ בעלים, סמנכ"ל שיווק, מנהלי מכירות, מנהלי אזור.

### תכנים ומבנה המפגש:

התאמת מערך המכירות ל"מכירה מרחוק".  
מתודת מכירה.

תסריט שיחת תיאום פגישה/ מכירה טלפונית.  
מו"מ וסגירת עסקה.

### המרצה:

רן קוונץ, בעלים של ran-Q, ומייסד שותף בסטארטאפ WATT. משנת 2005 בונה מערכי מכירות Backoffice ושטח לחברות תעשייה ומרצה במכללות פיננסיות שונות.

מועד אחרון להרשמה: 23.11.2020  
קישור ישלח לנרשמים ערב לפני המפגש.

עלות: 25 ₪

להרשמה <<

לתשלום >>