15.7
יום רביעי | 9:00
התאחדות התעשיינים-מרחב צפון
רח' בעלי מלאכה 18, חיפה

אגודת בית התעשיינים חיפה

התאחדות התעשיינים בישראל
מרחב צפון

ran Q
חכמת התקשורת העסקית

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

סדנת מכירות BTB בעידן שאחרי הקורונה

רקע

בשגרה שאחרי משבר הקורונה, נאלצים אנשי מכירות בחברות להסתגל למכור אחרת. עכשיו יותר מתמיד, הפתרון למצוקת התזרים ולחזרה לקצב מכירות בריא חייב לשים דגש על מכירה טלפונית והערכות טכנולוגית.

לאור המשבר, הלקוחות המקומיים כמו גם הלקוחות מחו"ל, חוששים יותר מתמיד. הוצאות נבחנות בזהירות ופגישות מכירה נדחות שוב ושוב. כתוצאה מכך, הזדמנויות המכירה ירדו בכמות ובאיכות, ולא תמיד ניתן לפגוש מישהו פנים מול פנים. המציאות החדשה מחייבת אותנו להסתגל ולהתאים את מערך המכירות שלנו.

קהל יעד

מנכ"ל/ בעלים, סמנכ"לי שיווק, מנהלי מכירות, אנשי מכירות שטח.

מטרות

התאמת מערך המכירות למכירה מרחוק. דגשים למערך מכירות On-line: איתור כוח אדם וגיוס אנשי מכירות טלפוניות/ Backoffice, תיאום פגישות מכירה On-line, נוכחות רשתית ומכירות באתר האינטרנט, מבנה תסריט שיחה טלפוני למכירה.

סדר היום

9:00-9:30	התכנסות קפה ומאפה
9:30-9:45	**דברי פתיחה ונטוורקינג משתתפים** **רועי ישראלי**, מנהל מרחב צפון - התאחדות התעשיינים
9:45-10:15	**פתיחה רן קוונץ מכירות BTB מול BTC**
10:15-11:15	**תהליך המכירה:** כמות הזדמנויות כמטרה עליונה. מיהו לקוח אידיאלי, איך עובדים עם ליד קר/ חם/ פושר. מהם המספרים הנדרשים של הזדמנויות מכירה (לידים)
11:15-11:30	הפסקת קפה
11:30-12:15	**שיחת זום/ מכירה טלפונית סוגרת:** איך מייצרים תהליך מכירה לצורך אחוזי המרה מקסימלים כך שמתוך 100 לידים נתונים שייצרנו יסגרו מקסימום לקוחות
12:15-13:15	**סגירת עסקה ורווחיות:** מה מבדיל אנשי מכירות מצוינים. איך אינטונציה ו"ניגון" נכון של תסריט השיחה יוצר הצלחות או כישלונות אצל אנשי מכירות באותו מערך מכירות

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: 8.7.2020
עלות: 80 ₪ לחברי התאחדות התעשיינים, 100 ₪ למי שאינו חבר. המחירים כוללים מע"מ.
דמי ביטול: הודעה על ביטול בכתב בלבד. ביטול לאחר התאריך 8.7.2020 או אי הגעה יחייב תשלום ב-50% מהעלות.

להרשמה>> לתשלום>>

לפרטים נוספים: אביטל וידר, רכזת שיווק, אירועים וקשרי לקוחות, התאחדות התעשיינים-מרחב צפון
04-8524202 | avitalv@industry.org.il