



Noya Com
COLLEGE





Noya Com
COLLEGE.

נויה קום קולג' בע"מ
ח.פ. 517157517
טל 0547888881
מטה מרכזי: לח"י 31 בני ברק
office@noyacomcollege.com

הצעת מחיר

מסלול 90 SALES | תוכנית ליווי עסקי ומכירות ל-90 יום

עמוד 1 מתוך 3

פרטי הלקוח



שם חברה:	טלפון איש קשר:
שם איש קשר:	דוא"ל:
מספר ח.פ. / עוסק:	תאריך:
כתובת בית העסק:	

מהות ההצעה



במסגרת מסלול הליווי, מכללת נויה קום תלווה את העסק שלך במשך 90 יום במטרה לבנות תהליך מכירות מסודר, לחדד את ההצעה העסקית, לשפר את שיחות המכירה ולתת לך כלים פרקטיים לעבודה בפועל.

מה אנחנו מציעים



- בניית שיטת מכירה מסודרת לעסק
- חידוד הצעת הערך, התמחור ותהליך המכירה
- כתיבת תסריטי שיחה ונהלי עבודה
- אימונים אישיים, הכשרה פרונטלית וקורס דיגיטלי
- ליווי לאורך 90 יום ויצירת עצמאות במערך המכירות

מטרת התהליך



- לייצר שיטת מכירה ברורה ומדויקת לעסק
- לשפר סגירת עסקאות והתמודדות עם התנגדויות
- להעניק לבעל העסק או לנציג המכירות כלים פרקטיים ליישום מיידי



מסלול SALES 90 | תוכנית ליווי עסקי ומכירות ל-90 יום

עמוד 2 מתוך 3

חודש ראשון: אבחון, אסטרטגיה ובניית התשתית



אבחון בבית העסק (בעשרת הימים הראשונים)



- מפגש פרונטלי בעסק: מפגש עבודה של כשעתיים וחצי להכרת העסק, המוצרים, קהל תלקוחות והתנגדויות הנפוצות
- בניית אסטרטגיה: הגשת אסטרטגיית מכירות ייעודית תוך עד 3 ימי עבודה מהמפגש
- פגישת הטמעה: מפגש עבודה של עד 90 דקות להטמעת האסטרטגיה, חידוד הצעת הערך, התמחור ומעטפת השירות

בניית קיט מכירות ותהליך עבודה (בעשרת הימים הראשונים)



- תסריטי שיחה: כתיבת עד 3 תסריטי שיחה מותאמים אישית
- תהליך מכירה (FLOW): הגדרת השלבים המדויקים מהפנייה הראשונית ועד לסגירת העסקה
- נהלי עבודה: כתיבת הנחיות לטיפול בהתנגדויות ולניהול שיחות מעקב (Follow-up)
- ארגון השגרה: המלצות לסדר יום, חלוקת משימות ושעות עבודה

תחילת ההכשרה המעשית



- אימון מכירות אישי ראשון: מפגש פרטני בזום
- יום הכשרה פרונטלי ראשון: יום לימודים במטה המכללה למכירות
- פתיחת גישה: קבלת גישה מלאה לקורס הדיגיטלי

חודש שני: תרגול, סימולציות והטמעה בשטח



מפגשים ואימונים



- 2 ימי הכשרה פרונטליים: במטה המכללה למכירות (במתכונת קבוצתית)
- אימון מכירות אישי שני: מפגש פרטני בזום

תכולת הלימוד והתרגול



- הפיכת תסריטי השיחה לכלי עבודה יומיומי
- ביצוע סימולציות מכירה, עבודה על שפת גוף, אינטונציה וטיפול בזמן אמת בהתנגדויות
- תרגול יישומי המבוסס על שיחות ומקרים אמיתיים מהעסק שלך
- המשך למידה עצמאית בקורס הדיגיטלי



מסלול 90 SALES | תוכנית ליווי עסקי ומכירות ל-90 יום

עמוד 3 מתוך 3

חודש שלישי: שיפור ביצועים ויצירת עצמאות



מפגשים ואימונים



- יום הכשרה פרונטלי רביעי: יום לימודים מסכם במכללה
- אימון מכירות אישי שלישי: מפגש פרטני בזום

חיזוק היכולות ועצמאות המערך



- חידוד נוסף של תסריטי המכירה ותרגול מתקדם
- השלמת כלל מודולי הלמידה הדיגיטליים
- בדיקת התקדמות, הסקת מסקנות ומתן המלצות לשגרת תעבודה להמשך

מעטפת ומשאבים לאורך כל 90 הימים



- קורס מכירות דיגיטלי מלא: קורס אונליין בהיקף של כ-12 שעות לימוד
- מחולק לשיעורים ממוקדים בני 4-16 דקות, כולל כלים מעשיים ובדיקות הבנה מבוססות AI
- ליווי אישי רציף: מענה מקצועי בטלפון וב-WhatsApp לאורך כל 3 חודשי התוכנית (בשעות השירות)
- סיוע בגיוס: סיוע באיתור איש מכירות אחד לעסק (ללא תוספת תשלום וללא התחייבות לאיש)

השקעה ותנאי תשלום



מחיר המסלול המלא: 12,500 ש"ח (כולל מע"מ)

- אפשרויות פריסה: עד 16 תשלומים שווים ללא ריבית (ללא תפיסת מסגרת אשראי)
- המחיר מיועד למשתתף אחד
- תוקף ההצעה הינו ל-72 שעות ממועד הפקתה

אישור הלקוח



שם חברה: _____ טלפון איש קשר: _____
מספר ח.פ. / עוסק: _____ שם החותם: _____
כתובת בית העסק: _____ תפקיד: _____
חתימה: _____ חותמת: _____ תאריך: _____

נשמח ללוות את העסק שלכם בתהליך מקצועי, ממוקד ופרקטי לבניית מערך מכירות מדויק ויעיל.