



Noya Com
COLLEGE

SALES
PEOPLE
BUILD
TOMORROW

נויה קום קולג' בע"מ

ח.פ. 517157517

054-788-8881

office@noyacomcollege.com

לח"י 31 בני ברק

השמה לעבודה | פיתוח כישורים עסקיים | פיתוח יכולות AI למכירות

סילבוס לימודי מכירות פרימיום

מסלול פרונטלי מעשי

לשכירים ולעצמאיים



חלק מהחברות שכבר סומכות עלינו

DScope

CE
Cosmetics Express

ECOM SCHOOL
Urban Online Academy & Network

ICS
המרכז הארצי ללימודים

ipco
מקצוע. קריירה. בידור

SMART
START



Noya Com - noya communication college



office@noyacomcollege.com



054-788-8881



לח"י 31 בני ברק



תקשורת וחיבור

סגנונות אישיות, קודי שפה וחיבור מהיר

ביום הראשון נלמד להבין מי האדם שמולנו, כיצד להתאים את סגנון הדיבור אליו ואיך ליצור תקשורת טבעית, מדויקת ומקדמת מכירה.

01

לבנות בסיס תקשורתי חזק: לזהות סגנון אישיות, להתאים קוד שפה ולייצר אמון כבר מהדקות הראשונות של השיחה.

מטרת היום



חלוקת היום לפי שעות



שעה	נושא המפגש	תוכן ותרגול
14:00-14:30	פתיחה, מסגרת ויעדי המסלול	יישור קו, היכרות, מטרות ההכשרה והבנה מה הופך איש מכירות לטוב באמת.
14:30-15:30	יסודות התקשורת בעולם המכירות	למה אנשים קונים, איך נוצרת השפעה ואיך יוצרים חיבור שמאפשר שיחה מקצועית ואפקטיבית.
15:30-15:45	הפסקה	15 דקות
15:45-17:00	סגנונות אישיות וקודי שפה	היכרות עם ארבעת הסגנונות המרכזיים, איך כל סגנון חושב, מדבר, מקבל החלטות ומגיב למסר מכירתי.
17:00-17:15	הפסקה	15 דקות
17:15-18:30	זיהוי מהיר של הלקוח והתאמת מסר	תרגול בזיהוי סגנונות בזמן אמת, התאמת ניסוח, קצב, אנרגיה ואופן הצגת המסר לאדם שמולך.
18:30-19:00	הפסקת אוכל	30 דקות
19:00-20:15	אינטונציה, נוכחות, שפת דיבור וראפור	איך טון, הבעה, קצב ושפת דיבור מייצרים ביטחון, אמון וחיבור אישי שמקדם מכירה.
20:15-20:30	הפסקה	15 דקות
20:30-21:45	סימולציות חיבור מהיר ופתיחת שיחה מנצחת	תרגול מעשי של פתיחת שיחה, יצירת ראפור, ניהול רושם ראשוני והתאמת הגישה ללקוח.
21:45-22:00	סיכום, דיוק ומשימות ליישום	חידוד עקרונות היום, משוב מקצועי והכנה ליישום מיידי בשטח.

בסיום היום תדע להתחבר לאנשים מהר יותר, לזהות מי יושב מולך ולהוביל פתיחה מקצועית שמכינה את הקרקע למכירה בטוחה ומדויקת.

התוצאה ללומד





אבחון ואסטרטגיה

שאלות נכונות ובניית תהליך מכירה איכותי

02

ביום השני נלמד לנהל שיחה שחושפת צרכים אמיתיים, מייצרת בהירות ומובילה לתהליך מכירה מדויק ולא מאולתר.

לדעת לשאול שאלות בצורה מקצועית, להבין מה מניע את הלקוח ולבנות מהלך מכירה שאפשר להפעיל בביטחון ובדיוק.

מטרת היום



חלוקת היום לפי שעות



שעה	נושא המפגש	תוכן ותרגול
14:00-14:30	פתיחה, מיקוד והכנה ליום	חידוד תובנות מהיום הראשון, חיבור למטרות היום והגדרת תוצאה רצויה מכל שיחה.
14:30-15:30	מבנה שיחת מכירה איכותית	הבנת רצף השיחה: פתיחה, בירור, חידוד צורך, הצגת פתרון, יצירת מחויבות והתקדמות לצעד הבא.
15:30-15:45	הפסקה	15 דקות
15:45-17:00	שאלות פתוחות, סגורות ושאלות עומק	מתי כל סוג שאלה משרת אותך, איך מאתרים צורך אמיתי ואיך מובילים את הלקוח לשיחה משמעותית.
17:00-17:15	הפסקה	15 דקות
17:15-18:30	הקשבה פעילה, מניעים וחסמים	איך להקשיב למה שנאמר וגם למה שלא נאמר, לזהות מניעים, כאבים וחסמים שמשפיעים על החלטת הקנייה.
18:30-19:00	הפסקת אוכל	30 דקות
19:00-20:15	בניית מהלך מכירה וסדר שיחה	בניית רצף עבודה מדויק: מה שואלים, מתי מסכמים, איך מעבירים שלב ואיך מובילים את השיחה קדימה.
20:15-20:30	הפסקה	15 דקות
20:30-21:45	תרגול שיחות אבחון ודיוק שאלות	סימולציות פרקטיות, שיפור ניסוח שאלות ודיוק התנהלות מול סוגי לקוחות שונים.
21:45-22:00	סיכום, משוב והטמעה	משוב מקצועי, תיקון נקודות חלשות וגיבוש מפת שיחה אישית לעבודה.

בסיום היום יהיה לך שלד ברור של שיחת מכירה איכותית, תדע לשאול נכון, לחשוף צורך אמיתי ולהוביל את הלקוח בתהליך מדויק יותר.

התוצאה ללומד





הצעת ערך ותסריט

לבנות מוצר או שירות ולדבר אותו נכון

03

ביום השלישי נחבר בין ההבנה השיווקית לבין השיחה עצמה: נגדיר מה מוכרים, איך מציגים את זה נכון ואיך בונים תסריט שאפשר לעבוד איתו באמת.

לדעת להפוך מוצר או שירות להצעה ברורה, משכנעת ושימה, כולל תסריט מכירה פרקטי, בידול חד וכלי AI מסייעים.

מטרת היום



חלוקת היום לפי שעות



שעה	נושא המפגש	תוכן ותרגול
14:00-14:30	פתיחה ומיקוד להצעת הערך	הבנת המשמעות של מסר חד, מה לקוח צריך לשמוע כדי להבין ערך ולמה בהירות מגדילה סיכויי סגירה.
14:30-15:30	אפיון מוצר, שירות וקהל יעד	דיוק מהות ההצעה, הבעיה שהיא פותרת, למי היא מתאימה ומה הופך אותה לרלוונטית ללקוח.
15:30-15:45	הפסקה	15 דקות
15:45-17:00	הצעת ערך, יתרונות, תועלות ובידול	איך לדבר את המוצר דרך תוצאות, תועלות, יתרונות וייחוד שמייצרים עניין ורצון להתקדם.
17:00-17:15	הפסקה	15 דקות
17:15-18:30	בניית תסריט מכירה אישי	בניית רצף שיחה מלא: פתיחה, שאלות, הצגת ערך, טיפול בהיסוס, חיזוק ביטחון והובלה להמשך.
18:30-19:00	הפסקת אוכל	30 דקות
19:00-20:15	פולואפ חכם, התנגדויות וכלי AI למכירות	כתיבת הודעות פולואפ, חידוד מסרים, שימוש ב-AI לתסריטים, מחקר לקוח וסיכום שיחות.
20:15-20:30	הפסקה	15 דקות
20:30-21:45	פיץ' מכירתי ותרגול הצגת ההצעה	תרגול דיבור המוצר או השירות בצורה חדה, ברורה ומשכנעת, עם משוב מקצועי לשיפור.
21:45-22:00	סיכום, סגירת מסמך העבודה והכנה ליישום	טיוב התסריט האישי, סידור המסרים המרכזיים והכנתם לשימוש אמיתי בשטח.

בסיום היום יהיה בידיך תסריט מכירה אישי, הצעת ערך מגובשת ויכולת להסביר את מה שאתה מוכר בצורה ברורה, משכנעת ומקצועית יותר.

התוצאה ללומד





סגירה ותשלום

מהצעת מחיר ועד השלמת העסקה

04

ביום הרביעי נתרגל את החלק הקריטי ביותר בתהליך: איך מובילים את השיחה להחלטה, מנהלים תנאים וסוגרים עסקה בצורה מקצועית.

לתרגל בפועל את שלבי הסגירה, ההצעה, התשלום ופריסת העסקה, עד לרמת ביטחון שנאפשרת ביצוע נכון במציאות.

מטרת היום



חלוקת היום לפי שעות



שעה	נושא המפגש	תוכן ותרגול
14:00-14:30	פתיחה ליום הסגירה	חזרה על עקרונות מרכזיים, הבנת מטרת היום ויישור קו על מה מבדיל בין שיחה טובה לעסקה שנסגרת בפועל.
14:30-15:30	זיהוי מוכנות לרכישה	איך להבין מתי הלקוח בשל להחלטה, אילו סימנים מקדימים קנייה ואיך מתקדמים בלי לחץ מיותר.
15:30-15:45	הפסקה	15 דקות
15:45-17:00	טכניקות סגירה ושאלות מקדמות החלטה	שימוש נכון בשאלות, ניסוחי סגירה, יצירת ודאות והובלה טבעית לצעד הסופי.
17:00-17:15	הפסקה	15 דקות
17:15-18:30	הצעת מחיר, תנאי עסקה ופריסה	בניית הצעת מחיר מסודרת, הצגת תנאים, תוקף, הנחות ופריסת עסקה בצורה ברורה ומקצועית.
18:30-19:00	הפסקת אוכל	30 דקות
19:00-20:15	אמצעי תשלום, סליקה וביצוע בפועל	כרטיסי אשראי, העברות, תשלומים, תיעוד וסגירת פרטי העסקה בצורה מסודרת.
20:15-20:30	הפסקה	15 דקות
20:30-21:45	סימולציות סגירה מלאות ומשוב אישי	תרגול שיחות מלאות מהצעה ועד תשלום, שיפור ניסוחים ובניית צ'קליסט לסגירה מקצועית.
21:45-22:00	סיכום המסלול והכנה ליישום	סגירת תובנות, הגדרת צעדים להמשך ותרגיל מסכם של הובלת עסקה.

בסיום היום תדע להוביל עסקה משלב ההחלטה ועד להשלמתה, כולל הצעת מחיר, תנאי תשלום ופעולת סגירה מקצועית ומדויקת יותר.

התוצאה ללומד





מה מקבלים אחרי ההכשרה?

מסלול המשך מותאם לשכירים ולעצמאיים

ההכשרה בנויה כך שהמשתתף מסיים עם יכולת, כיוון ותוכנית המשך ברורה להמשך הדרך.

לשכירים

01

קריירה, קורות חיים והכנה לראיונות

אנחנו נבנה לך קורות חיים מדויקים יותר, נכין אותך לראיונות עבודה ונכוון אותך למשרות מכירה איכותיות המתאימות לאזור המגורים וליכולות שלך.

לעצמאיים

02

פגישת אסטרטגיה אישית לעסק

תקבל פגישת אסטרטגיה אישית עם יועץ בכיר, שתעזור לך לדייק את ההצעה, תהליך המכירה, הפולואפ והצעדים הבאים בעסק שלך.

פרטי המסלול

- היקף: 4 מפגשים פרונטליים
- שעות: 14:00-22:00
- תרגול מעשי, סימולציות וכלי עבודה
- הפסקת אוכל: 30 דקות



8

סדנת קריירה
וסיוע בהשמה לעבודה



7

התנגדויות, משא ומתן
וסגירת עסקאות



6

פסיכולוגיית מכירה,
NLP ושפת גוף



5

יסודות המכירה
והבנת הלקוח

