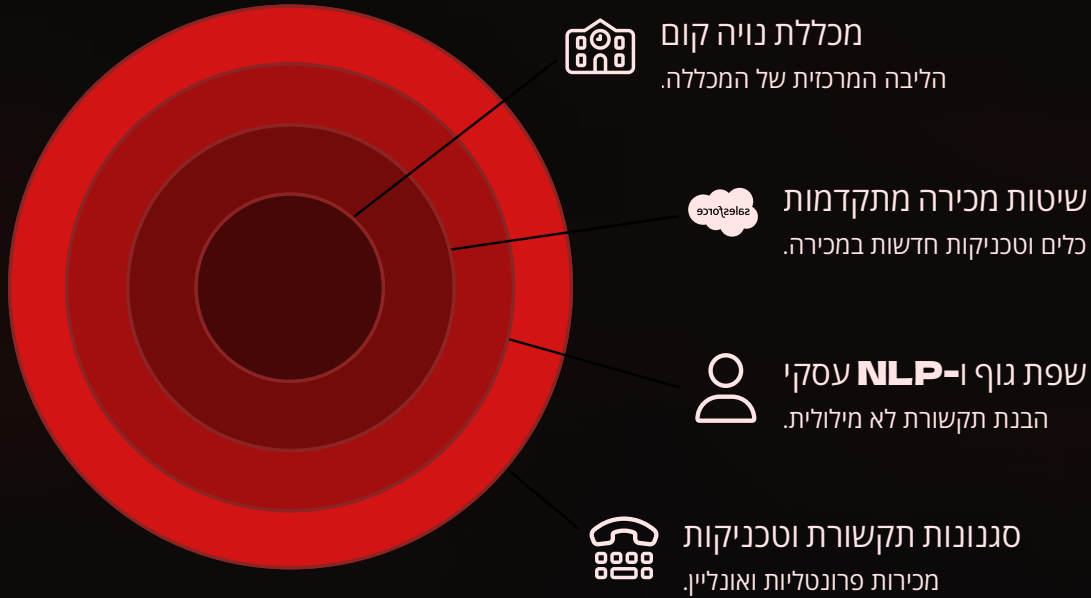


מכללת נויה קום.

מכשירים אותך לעולם החדש

אודות המכללה:

מכללת נויה קום היא הבית של אנשי ונשות המכירות בישראל, המקום שבו לומדים, צומחים ומקבלים כלים פרקטיים לשוק העבודה החדש. כאן תלמדו שיטות מכירה מתקדמות, שפת גוף, NLP עסקי, סגנונות תקשורת וטכניקות ייחודיות למכירות פרונטליות ואונליין. הבוגרים שלנו משתלבים בעבודות מכירות בשכר גבוה באזור מגוריהם.



למי נועד המסלול?

יזמים



המחפשים כלים מיידיים להצלחה.

עצמאים ובעלי עסקים

המעוניינים להגדיל הכנסות.



חיילים משוחררים

שרוצים מקצוע מבוקש.



חברות וארגונים

המחפשים הכשרת עובדים איכותית.



הורים ונוער

המעוניינים לפתח כישורי יזמות ותקשורת.

מסלול הלימודים המלא: "למכור את העט" סילבוס המסלול שיהפוך אתכם למקצוענים במכירות.

המסלול המקיף שלנו מכיל שבעה מודולים מקצועיים המתוכננים להפוך אתכם למומחי מכירות. החל מיסודות עולם המכירות ועד לניהול צוותים מקצועיים, תקבלו את כל הכלים הדרושים להצלחה בתחום.

מודול A - מבוא לעולם המכירות



תקשורת מקרבת

מהמשפט הראשון ועד לחתימת העסקה.



פרמידת הצרכים של מאסלו

זיהוי והבנת הלקוח.



עולם המכירות החדש

איך זה עובד היום?

במודול זה תלמדו את היסודות החיוניים של עולם המכירות המודרני. תכירו את השינויים שחלו בתחום ותלמדו כיצד להתאים את עצמכם לדרישות השוק העכשוויות.

מודול B – הכר את הלקוח שלך

סגנונות תקשורת: זיהוי אישי ומקצועי.

המשימתי

מתמקד בתוצאות ויעדים

המקדם

מונע מחדשנות והתלהבות

המנתח

מעדיף נתונים ופרטים

התומך

מחפש יחסים ויציבות

גילוי המוטיבציה הפנימית של כל לקוח לפי סגנונו.

במודול זה תלמדו לזהות את סגנון התקשורת של הלקוח ולהתאים את גישת המכירה שלכם בהתאם. הבנת המוטיבציה הפנימית של כל סגנון תקשורת תאפשר לכם ליצור חיבור עמוק יותר עם הלקוח.

מודול C – טכניקות המכירה החדשות

בירור צרכים, כאבים, חלומות ומחויבות
הבנת העומק של רצונות הלקוח.

סמול טוק ואינטונציה
יצירת חיבור מיידית.

סגירת העסקה
הדרך הבטוחה להצלחה.

הצגת המוצר בצורה מותאמת אישית ללקוח
התאמה מדויקת לצרכים שזוהו.

במודול זה תלמדו את הטכניקות המתקדמות ביותר בעולם המכירות. משיחת פתיחה אפקטיבית ועד לסגירת עסקה מוצלחת, תקבלו כלים פרקטיים שיובילו אתכם להצלחה.

מודול D – שיטות מתקדמות ליצירת אמון וסגירת עסקה

- שפת גוף מקצועית במכירות פרונטליות וטלפוניות.
- מפת עיניים: קריאת שפת הגוף המסתתרת בעיניים.
- תקשורת יעילה בווטסאפ ומייל.
- ראפור ושיקוף: טכניקות ליצירת אמון מידי.
- שיטת הטלת הספק: 60 שאלות שיגלו את עומק הצורך של הלקוח.
- מיינדפולנס עסקי: הקשבה פעילה וטכניקות מודעות.
- מכירות לעסקים בצורה מקצועית: B2B.



מודול E – מאסטר בהתמודדות עם התנגדויות

פתרונות אפקטיביים
מחיר, מימון ואסטרטגיית עסקה.

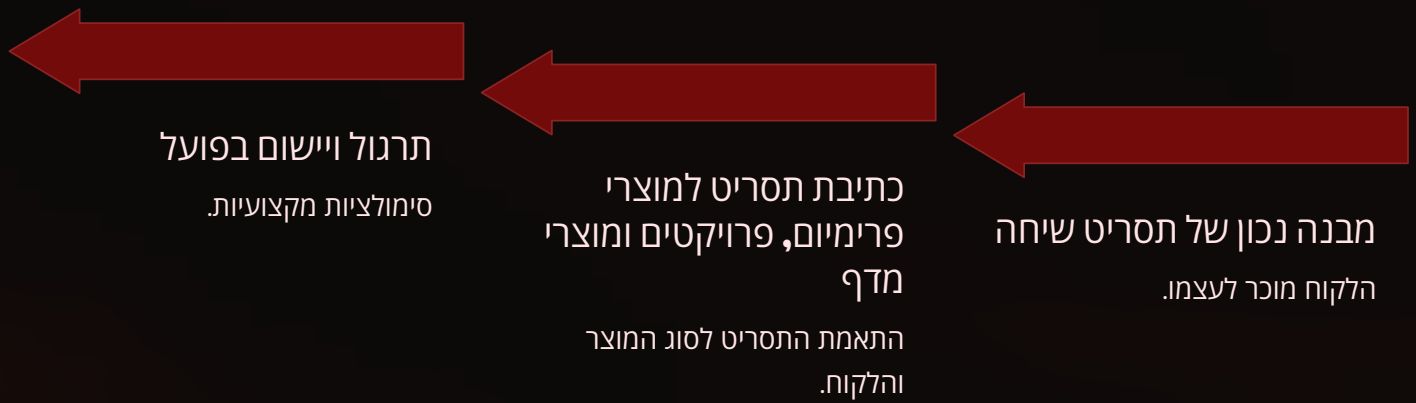
טכניקות גישור ונטרול
התנגדויות
ללא יצירת אנטיגונים.



זיהוי ההתנגדות האמיתית
של הלקוח
למידה כיצד לחשוף את ההתנגדות
האמיתית מאחורי הטיעונים הגלויים.

במודול זה תלמדו כיצד להתמודד עם התנגדויות בצורה מקצועית ואפקטיבית. תרכשו כלים לזיהוי ההתנגדות האמיתית של הלקוח ותלמדו טכניקות מתקדמות לגישור ונטרול התנגדויות מבלי ליצור עימות.

מודול F - בניית תסריט מכירות מנצח



יתרונות תסריט מכירות מובנה:

- מגביר את הביטחון העצמי של המוכר
- מבטיח שלא תשכחו נקודות חשובות
- מאפשר התאמה אישית לכל לקוח
- מגדיל משמעותית את אחוזי הסגירה

מודול G – קורס מנהלי מכירות ומנהיגות

מנהיגות בעידן החדש

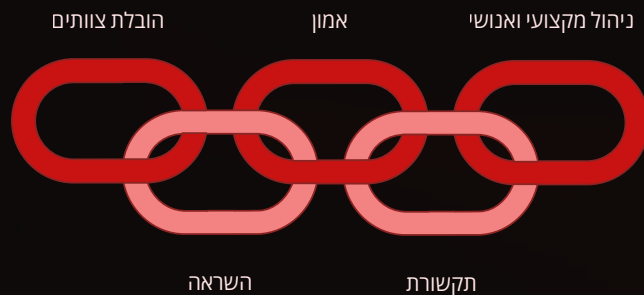
ניהול מקצועי ואנושי.

תאוריית X ו-Y של דגלאס מקרגור

להנהיג ולא לשלוט.

פרקטיקות מתקדמות בניהול מכירות וצוותים

כלים מעשיים לניהול אפקטיבי של צוות מכירות.



במודול זה תלמדו כיצד להפוך למנהלי מכירות מובילים. תכירו את תאוריות הניהול המתקדמות ותרכשו כלים פרקטיים להנהגת צוותי מכירות להצלחה.

הליווי האישי שלך עד להצלחה:

1

למידה אונליין ופרונטלית
בליווי אישי צמוד.

2

סימולציות
מעשיות בזמן אמת.

3

בניית קורות חיים
מותאמים לעידן הבינה המלאכותית (AI).

4

סדנת קריירה וראיונות עבודה
הכנה מלאה לזום ולפרונטלי.

השמה לעבודה

בשכר גבוה באזור מגוריך.