

## הזדמנות נהדרת ומשתלמת

האם אתם עוסקים במכירות?

האם אתם עוסקים בניהול מכירות?

נסינו הגדול בחברת [Money-Maker](#) מאפשר לנו להציע לכם הצעה שאי אפשר לסרב לה.

## סדרה בת 5 ׀ או 10 מפגשים אישיים "אחד על אחד" כיצד להיות אנשי מכירות טובים יותר

הנה מקצת מהנושאים אותם תוכלו ללמוד במסגרת  
המפגשים

1. כשאת אומרת "לא" למה את מתכוונת – הכל  
על טיפול בהתנגדויות

2. לחשוב מחוץ לקופסא - יצירתיות כדרך  
להישגים עסקיים

3. שיפור יכולות משא ומתן - ח"י היום במפגש מול

## הלקוחות

4. זיהוי צרכי לקוח - כדרך להגיע במהירות וביעילות לעשיית עסקים
5. לקוח בוכה - לקוח מרוצה - כיצד להפוך לקוחות כועסים למרוצים
6. "האיש בעל עשרת הכובעים" - סגנונות מכירה שונים
7. יכולות שיפור - ABC Always Be Closer סגירה
8. עד חצי המלכות - שיפור השירות כדרך להצלחה עסקית
9. אם, אז וגם - הגדלת נפח הקניות של הלקוח בדרך מושכלת
10. לגדול לאורך ולרוחב - כיצד להפוך מסד נתונים קיים לכסף

11. המימד הרביעי - חשיבה טוטאלית במכירות  
כדרך למצוינות

12. "האח הגדול" - אסטרטגיות וטקטיקות כדרך  
להשגת יעדים