

מטרת ההרצאה: שיפור מיומנויות אנשי המכירות בהתמודדות עם מצבי-רוח משתנים בעולם המכירות

פירוט התכנים המועברים בהרצאה:

□□

קראו מספר מילים מתוך תחילת ההרצאה:

איש מכירות ממוצע פוגש מאות אנשים חדשים בכל שנה, אלפי אנשים בעשור של קריירה כאיש מכירות, עשרות אלפי אנשים בעשרות שנות עבודה כאיש מכירות. חייו נעים מפגישה לפגישה ובכל אחת שכזו הוא חושף עצמו לאדם נוסף אך גם נחשף לעולם חדש של מי שעמו הוא נפגש. מפגשים אילו יוצרים אצל אותו איש מכירות משהו ללא ספק, אך מהו אותו "משהו".

שאלו כל איש מכירות מדוע הוא ממשיך בתחום כל-כך תובעני תחום שבו עליו לשמוע את המילים: "לא, איננו מעוניינים", "החלטנו להקפיא את הפרויקט נכון לשעה זו" ועוד... האם מקצוע המכירות הינו אכן אחד המקצועות הקשים? האם איש מכירות נדרש לתכונות מסוימות שאינן רלוונטיות לעבודות אחרות שתאפשרנה לו להתמודד עם מקצוע זה?

האם כל-כך קשה להיות איש מכירות?

כדי לענות על השאלה האחרונה אנא שאלו את עצמכם ואת הסובבים אתכם מהו המקצוע שבו הייתם רוצים הכי פחות לעסוק בו. זו אינה שאלה פשוטה וסביר להניח שייקח לכם ולהם כמה רגעים על-מנת להשיב על שאלה זו, סביר להניח שתקבלו שתי סוגי תשובות: סוג אחד הם המקצועות שהקושי הקיים בהם הינו קושי פיזי: לנהוג ברכב כל היום, להעמיס ולפרוק סחורה, להיות סבל, לשבת 12 שעות מול מחשב ולתכנת. הסוג השני הינו מקצועות שהקושי בהם הינו קושי נפשי: להיות מורה ולהתמודד עם ניהול כיתה, להיות רופא ולקחת אחריות, להיות איש מכירות ולמכור משהו לאנשים אחרים.

נתמקד באופן טבעי בתפקיד איש המכירות. מהם הקשיים בהם נתקל איש מכירות לא משנה מה עליו למכור?

הקשיים בהם נתקל איש מכירות הינם קשיים ברורים שניתן להתייחס אליהם גם באופן תיאורטי וגם באופן מעשי: עליו להיות מסוגל לפנות לאנשים שהוא אינו מכיר, לעתים עליו לשכנע אותם להסכים להיפגש עמו (לעיתים יש מי שמתאם עבורו את אותן פגישות), עליו להיות מסוגל לבצע את הפגישה עם אותם לקוחות ולהרגיש מספיק נינוח על אף שהוא אינו מכיר אותם, עליו להיות מסוגל לזהות את צרכיהם המיוחדים ולענות עליהם, להיות מסוגל לבצע משא-ומתן לעתים עם טובים ממנו בניהול משא-ומתן, להיות מסוגל להציע את הצעותיו ולהתחרות בהצעות אחרות, להיות מסוגל לעקוב לאורך זמן אחר התקדמות התשובה לגבי ההצעה שניתנה, להיות מסוגל להשיב על התנגדויות אשר צצות במהלך ההמתנה לתשובה, יתר על כן עליו להיות מסוגל לקבל את התשובה "לא" ולהמשיך הלאה.

האם יש משהו שניתן לעשות על מנת להתמודד עם אותם קשיים? סביר להניח כי כל איש מכירות בוחר לעצמו את הכלים המעשיים ברמת היום-יום על מנת להתמודד עם תהליך המכירות אין שיטה אחת להתמודד עם הקשיים שהזכרנו כעת.

מטרת הרצאה זו להשיב על שאלות אלו ולתת כלים אמתיים להתמודדות עם מצבים אפשריים. הדוגמאות שאשתמש בהן אמתיות ומבוססות על פגישות אמתיות בין מוכר-קונה שבהן נכחתי. תיהנו!...

[לחצו כאן](#) על מנת להזמין הרצאה

מילות חיפוש נוספות שלקוחות שלנו מתעניינים בהן:

[גיוס כוח-אדם](#), [גיוס כוח אדם](#), [גיוס כח-אדם](#), [גיוס כח אדם](#), [מיון כוח-אדם](#), [מיון כוח אדם](#), [מיון כח-אדם](#), [מיון](#)
[כח אדם](#), [כח-אדם](#), [ליווי כח אדם](#), [ליווי כוח-אדם](#), [ליווי כוח אדם](#), [ליווי](#)
[הדרכת](#), [הדרכת כח אדם](#), [הדרכת כוח אדם](#), [הדרכת כח-אדם](#), [הדרכת כח אדם](#),
,
[אימון כוח-אדם](#), [אימון כוח-אדם](#), [אימון כוח אדם](#), [אימון כח-אדם](#), [אימון כח אדם](#)