

בעקבות הצלחה המסחרת של מחזור I, אנו שמחים לפתוח את מחזור II!

ארבעה מפגשים - ימי ג'
02.09 | 09.09 | 16.09 | 23.09

בין השעות בשעות 15:00-19:00

דרך השלום 53, מגדל הפניקס

אנשים ומחשבים

חדר פגישות הנהלה קומה 24.

להפוך מ'עוד ספק' - לאיש אמונו של הלקוח (trusted advisor) הוא היעד #1 של כל מי שמנהל מכירות בעולם המורכב של ההיי-טק, המאופיין במחזור מכירה ארוך, מלחמה על תקציבים, "פרי-סייל" טכני מסובך ופגישות מרובות משתתפים ואינטרסים. אפשר וחשוב ללמוד לדעת איך מביאים לקוח מ"ליד" - לסגירה, ומה זה באמת ל"מכור ערך". סדנת "אומנות סגירת העסקה" מבוססת על ניסיון מהשטח - ללא תיאוריות אקדמיות. עם דניאל ויזר, מבכירי יועצי המשא ומתן בארץ, תעלו מדרגה, מניהול אינטואיטיבי של האינטראקציה - לשליטה בו.

יתרונות ייחודיים של הסדנה

- מבוסס על עסקאות אמיתיות מעולם ההיי-טק, ומציגה שיטות של Best Practice באתגרי המו"מ של המשתתפים
- מועברת בידי מנהל עסקאות פעיל ומנוסה, המציג דוגמאות ויישומים
- מעניקה ארגז כלים מוחשי ומקצועי לניהול האינטראקציה מעשירה בטיפים ותובנות להשפעה ושכנוע
- מיועדת לכל מי שמנהל עסקאות ומשא ומתן - גם ברמות הגבוהות ביותר

הסדנה מתאימה במיוחד לכל מנהלי מכירות ש:

- נפגש עם לקוחות, אבל לא סוגר עם מספיק מהם.
- סוגר "לא רע" עם לקוחות, אבל הרבה פעמים ברווחיות נמוכה.
- יודע להתנהל טוב מול הלקוחות, ורוצה עוד! (עסקאות ורווחיות).

לפרטים ורישום: לימור קרצ'מר,
טל' 03-7330795, limork@pc.co.il,
או dealmakers-2014.events.co.il

* מספר המקומות מוגבל *

אנשים ומחשבים



מנחה: עו"ד דניאל ויזר,
מייסד ומנכ"ל DealMakers
Negotiators International



אומנות סגירת העסקה

סדנה ייחודית לניהול
עסקאות ומו"מ
חובה למנהלי מכירות
בהיי-טק בישראל ובעולם

מנמ"ר חברת
תקשורת גדולה

אני בהחלט יכול
להגדיר את הסדנה
כמוצלחת ביותר

תמיד אמרתי שלשווק
ולמכור אני יודע מצויין
אבל לסגור זה עולם
אחר!...הסדנה הזאת
עזרה לי לשבור
את המיתוס

מנכ"ל חברה
ליישומי ERP

סמנכ"ל רכש
של גוף
ציבורי ענק

ההשילוב
בין רוכשים ומוכרים בקרב
תלמידי הקורס היה מאתגר
ואפשר לראות את הדברים
משני צדי שולחן המו"מ