

## הסדנה להזזת קירות- סדנת פירוק התנגדויות לאנשי מכירות

### תמצית

איך הופכים התנגדות להזדמנות? איך הופכים בעיה למתנה? איך הופכים לקוח קשה לאדם שזקוק לעזרה ואתכם למי שיכול לעזור לו בדרך הטובה ביותר?

בכך בדיוק עוסקת הסדנה להזזת קירות. על ההזדמנויות שטמונות בכל התנגדות, כיצד מזהים אותן וכיצד עובדים איתן כדי להביא את הלקוח למצב בו הוא לא רק מוכן, אלא רוצה לקנות ממך. סדנה חיונית לאנשי מכירות ולכל מי שבא במגע עם לקוחות.

### למי מיועדת הסדנה

- לאנשי מכירות, לאנשי שירות ושימור ולכל מי שבא במגע עם לקוחות.

### מה תשיגו בסדנה

- תכירו שיטה קלה ונעימה לטיפול בהתנגדויות
- תקבלו תגובות מוכנות מראש (שעובדות!) להתנגדויות נפוצות
- תקצרו את תהליכי המכירה
- תשפרו את שיעורי סגירת העסקאות
- תרכשו טכניקה להשגת תוצאות רצויות בדרך יעילה
- תשפרו את יכולת ההבנה של ה"אחר" והשפעה על דעתו
- תלמדו דרכים לבניית אמון בין שני אנשים

### תוכן הסדנה

הסדנה מורכבת משני חלקים-

### חלק א' - סוד הכימיה האישית לאנשי שיווק ומנהלים

לבחירתכם שתי גרסאות לחלק זה, אנא ליחצו על הקישורים המופיעים כאן ובחרו את הגרסה הנכונה לכם-

[סדנת סוד הכימיה האישית](#)

[סדנת סוד הכימיה האישית- גרסה מורחבת](#)

## חלק ב' - סדנת פירוק התנגדויות לאנשי מכירות אמנות ההגדרה מחדש (ריפריימינג)

טכניקת הריפריימינג היא אחת המיומנויות החשובות ביותר של עולם ה-NLP. במקרים רבים כאשר אנו מנסים למכור, לשווק או לשכנע אדם אחר, עולות התנגדויות מהצד השני. ההתנגדויות האלה נובעות מהתפיסה הסובייקטיבית של האדם את ההצעה שהצענו לו. כלומר האדם רואה את ההצעה שלנו בתוך מסגרת מסוימת (Framework) - ריפריימינג היא הדרך להציע מסגרת חלופית או נקודת מבט שונה שיכולה להפוך את התגובה מהתנגדות להסכמה.

לדוגמה: איש המכירות הציע ללקוח לקנות מוצר/שירות. התנגדות פופולרית היא התנגדות למחיר. "יקר לי, אין לי תקציב וכדומה". ריפריימינג להתנגדות יהיה להסביר ללקוח כמה כסף הוא מפסיד כשאינו רוכש את המוצר. טכניקה זו מציעה דרכים בהם ניתן להעניק לאירוע מסוים הקשר חדש, או משמעות חדשה כלומר זה מאפשר לנו לצאת מהסיטואציה ולקבל פרספקטיבה חדשה ורחבה. זוהי מיומנות הכרחית לכל איש מכירות המעוניין להצטיין בעבודתו.

## תבניות מוכנות מראש לטיפול בהתנגדויות

לאחר רכישת המיומנות הבסיסית באמנות ההגדרה מחדש "הריפריימינג" העוזרת לנו לצאת מהסיטואציה ולקבל פרספקטיבה חדשה, השלב הבא הוא לימוד של תבניות 'מעוצבות' מראש. כפי שכל איש מכירות יודע, התנגדויות נוטות לחזור על עצמן פעם אחר פעם ולכל התנגדות ישנם מספר פתרונות יעילים, כלומר דרכים לספק את הצורך העומד מאחורי ההתנגדות. תבניות מוכנות מראש חוסכות זמן והן יעילות במיוחד לפירוק דפוסי חשיבה מקובעים ואמונות מגבילות.

## פרטים חשובים

**משך** 8-10 שעות שעון. מחולקת למפגשים

**מיקום**: באתר המזמין או בכל כיתת לימוד אחרת.

**כללי**: הקניית הכלים תכלול תרגול והתנסות חווייתית.