

שם הקורס: "ניהול מכירות מתקדם בתעשיית ההייטק"

"מובילים את המכירות בעידן ההייטק: קורס מתקדם למנהלי מכירות"

האם אתם מוכנים להוביל את צוות המכירות שלכם לפסגת ההצלחה בעולם ההייטק התחרותי? הצטרפו לקורס המקיף והמעשי שלנו, המיועד למנהלי מכירות שואפי מציאות בתעשיית הטכנולוגיה!

במהלך 40 שעות אינטנסיביות, תצללו לעומקם של האתגרים הייחודיים במכירות B2B בהייטק ותרכשו כלים מתקדמים להתמודדות עימם. הקורס משלב ידע תיאורטי עדכני עם פרקטיקות מוכחות מהשטח, ומועבר על ידי מומחים מובילים בתעשייה.

מה תלמדו?

- אסטרטגיות מכירה חדשניות המותאמות לעולם הטכנולוגי המתפתח
- ניהול וטיפול צוותי מכירות גלובליים בסביבה דינמית
- שימוש בכלים טכנולוגיים מתקדמים לניהול ואופטימיזציה של תהליכי מכירה
- טכניקות משא ומתן מתחכמות לסגירת עסקאות מורכבות
- אסטרטגיות Go-to-Market למוצרים חדשניים

למה דווקא הקורס שלנו?

- תכנית לימודים עדכנית המשקפת את המגמות האחרונות בתעשייה
- למידה מעשית באמצעות סימולציות, ניתוחי מקרה ופרויקטים מהעולם האמיתי
- הזדמנות לנטוורקינג עם עמיתים מובילים בתעשייה
- כלים פרקטיים ליישום מיידי בארגון שלכם

מי צריך את הקורס הזה?

מנהלי מכירות, מנהלי פיתוח עסקי, ומובילי צוותים בחברות הייטק המעוניינים לשדרג את יכולותיהם ולהוביל את ארגונם לצמיחה משמעותית.

אל תפספסו את ההזדמנות להפוך למנהלי המכירות המבוקשים ביותר בתעשיית ההייטק. מספר המקומות מוגבל - הבטיחו את מקומכם עוד היום!

"השקיעו ב-40 שעות שישנו את הקריירה שלכם ואת עתיד הארגון שלכם."

קהל יעד:

1. מנהלי מכירות בחברות הייטק (ותיקים וחדשים)
2. מנהלי פיתוח עסקי בתפקידי מכירות
3. אנשי מכירות בכירים המתכוננים לתפקידי ניהול
4. מנהלי חשבונות מפתח (Key Account Managers) בחברות טכנולוגיה
5. יזמים ומייסדי סטארט-אפים המעוניינים לפתח מיומנויות מכירה
6. מנהלי מוצר ושיווק העוסקים בממשק עם מכירות
7. מנהלים בכירים בחברות הייטק המעוניינים להעמיק את הבנתם בתחום המכירות

דרישות מקדימות:

- ניסיון של לפחות 3-5 שנים בתפקידי מכירות או ניהול בתעשיית ההייטק
- הבנה בסיסית של תהליכי מכירות B2B
- היכרות עם מוצרים או שירותים טכנולוגיים
- יכולת עבודה בסביבה דינמית ומשתנה
- אנגלית ברמה גבוהה (חלק מחומרי הקורס והמקרים לניתוח יהיו באנגלית)

משך: 40 שעות

- מפגש 1: מבוא לניהול מכירות בהייטק (4 שעות)
 - סקירת המגמות העכשוויות בתעשיית ההייטק
 - אתגרים ייחודיים במכירות B2B בהייטק
 - מחזור המכירות בהייטק: מאפיינים ושלבים
 - תרגיל: ניתוח מודל עסקי של חברת הייטק
- מפגש 2: אסטרטגיות מכירה מתקדמות (4 שעות)
 - מכירות פתרונות לעומת מכירות מוצרים
 - שיטות לזיהוי צרכי לקוח בסביבה טכנולוגית מורכבת

- טכניקות למכירות ערך (Value Selling)
- סימולציה: הצגת פתרון טכנולוגי ללקוח פוטנציאלי

מפגש 3: ניהול צוות מכירות בהייטק (4 שעות)
- בניית וניהול צוות מכירות מולטי-דיסציפלינרי
- שיטות גיוס ושימור של אנשי מכירות טכנולוגיים
- פיתוח תכניות תמריצים אפקטיביות
- תרגיל: תכנון מבנה צוות מכירות אופטימלי

מפגש 4: כלים טכנולוגיים לניהול מכירות (4 שעות)
- סקירת מערכות CRM מובילות בתעשיית ההייטק
- כלי אנליטיקה ו-BI למעקב אחר ביצועי מכירות
- אוטומציה של תהליכי מכירות
- הדגמה: שימוש בכלי CRM מתקדם

מפגש 5: ניהול מערכות יחסים ארוכות טווח עם לקוחות (4 שעות)
- אסטרטגיות לבניית נאמנות לקוחות בתעשייה דינמית
- ניהול חשבונות אסטרטגיים (Key Account Management)
- טכניקות לזיהוי הזדמנויות Cross-selling ו-Upselling
- תרגיל: בניית תכנית פיתוח לקוח אסטרטגי

מפגש 6: ניהול משא ומתן מורכב בעסקאות הייטק (4 שעות)
- טקטיקות משא ומתן מתקדמות לעסקאות גדולות
- התמודדות עם התנגדויות טכניות ועסקיות
- ניהול משא ומתן עם מקבלי החלטות מרובים
- סימולציה: ניהול משא ומתן על עסקת הייטק מורכבת

מפגש 7: מכירות בינלאומיות וניהול צוותים גלובליים (4 שעות)
- אסטרטגיות לחדירה לשווקים בינלאומיים
- התאמת טקטיקות מכירה להבדלים תרבותיים
- ניהול צוותי מכירות מרוחקים ורב-תרבותיים

- דיון: אתגרים ופתרונות במכירות גלובליות

מפגש 8: מכירות מבוססות נתונים ואנליטיקה (4 שעות)

- שימוש ב-Big Data לזיהוי הזדמנויות מכירה

- ניתוח מתקדם של מסע הלקוח (Customer Journey)

- טכניקות חיזוי מכירות ומודלים סטטיסטיים

- תרגיל: ניתוח דאטה לקבלת החלטות מכירה

מפגש 9: אסטרטגיות Go-to-Market לחברות הייטק (4 שעות)

- פיתוח אסטרטגיית Go-to-Market למוצרים חדשניים

- שיתופי פעולה אסטרטגיים וניהול מערכות שותפים

- אינטגרציה בין מכירות, שיווק ופיתוח מוצר

- פרויקט: תכנון אסטרטגיית Go-to-Market למוצר חדש

מפגש 10: מגמות עתידיות וסיכום (4 שעות)

- השפעת AI ו-Machine Learning על עולם המכירות בהייטק

- מגמות עתידיות בתעשיית ההייטק והשלכותיהן על מכירות

- סיכום הקורס ורפלקציה על הנלמד

- פרויקט מסכם: הצגת תכנית מכירות שנתית לחברת הייטק

לאורך הקורס ישולבו:

- תרגילים מעשיים וסימולציות

- ניתוחי מקרה של חברות הייטק מובילות

- הרצאות אורח ממנהלי מכירות בכירים בתעשייה

- פרויקטים קבוצתיים ואישיים

האם תרצה שארחיב על נושא מסוים או אוסיף מידע נוסף לסילבוס זה?