

## קורס "טאלנט" - אומנות הפרזנטציה, עמידה מול קהל ומכירות

**מטרת הקורס:** שימוש בפרזנטציה לבניית האוטוריטה המקצועית ומכירות ככלי אפקטיבי לבניית מערכת יחסים עם לקוחות.  
**קהל היעד:** בעלי עסקים  
**היקף הקורס:** 50 ש"א  
**דמי השתתפות:** 1000 ש"ח כולל מע"מ  
**מיקום:** ירוק- מרכז ליזמות בעמק חפר  
**מועד:** ימי ב' 17:30-21:15

מס'	תאריך	נושא ההרצאה	תכנים
מפגש 1	17.2.20 17:30-21:15	היזם כמנחה ואפיון קהל היעד שלי	<ul style="list-style-type: none"> <li>היזם כמנחה וכמוביל</li> <li>בניית חזון לעסק מבוסס שליחות</li> <li>מציאת הבידול שלי כבעל עסק</li> <li>אפיון קהל היעד ומציאת נישא</li> </ul>
מפגש 2	24.2.20 17:30-21:15	בניית פרזנטציה נכונה	<ul style="list-style-type: none"> <li>הפסיכולוגיה שמאחורי הפרזנטציה</li> <li>שלושת המרכיבים לבניית פרזנטציה עוצמתית</li> <li>יצירת פרזנטציה בשיטת mat4</li> <li>חלוקת זמנים נכונה לפרזנטציה אפקטיבית</li> <li>תרגול בניית פרזנטציה</li> </ul>
<b>בחירות</b>			
מפגש 3	9.3.20 17:30-21:15	עמידה מול קהל	<ul style="list-style-type: none"> <li>כללים לעמידה אפקטיבית מול קהל</li> <li>מהם שלושת הקודקודים עליהם נמדד המנחה</li> <li>איך לבנות אוטוריטה מקצועית בצורה נכונה</li> <li>איך בונים כימיה עם קבוצה</li> </ul>
מפגש 4	16.3.20 17:30-21:15	איך בונים את זה נכון?	<ul style="list-style-type: none"> <li>מה עושים כש"מפריעים" לך במהלך פרזנטציה</li> <li>איך להתמודד עם התרגשות</li> <li>התמודדות עם תקלות</li> <li>אומנות הסטורילינג</li> <li>יצירת מצגות - עבודה עם תבניות</li> <li>סידור אלמנטים על המסך</li> <li>הנפשות ומעברים - תנועה, תזמון</li> <li>תרגול</li> </ul>
מפגש 5	23.3.20 17:30-21:15	שיטת המכירות האפקטיבית	<ul style="list-style-type: none"> <li>יצירת כימיה כבסיס למכירות</li> <li>סגנונות תקשורת</li> <li>שיטת המכירות האפקטיבית</li> </ul>
מפגש 6	30.3.20 17:30-21:15	שיטת המכירות האפקטיבית- המשך	<ul style="list-style-type: none"> <li>פסיכולוגיה של לקוחות</li> <li>מהי מכירה</li> <li>שיטת המכירות האפקטיבית</li> </ul>
מפגש 7	6.4.20 17:30-21:15	טיפול בהתנגדויות	<ul style="list-style-type: none"> <li>טיפול בהתנגדויות – זיהוי התנגדויות וטכניקות לטיפול בהן</li> <li>הפיכת ההתנגדות למנוף למכירה</li> <li>טכניקות לסגירת עסקה- זיהוי איתותי קניה של הלקוח וביצוע עסקה</li> <li>בניית תסריטי שיחה טלפוניות</li> </ul>
<b>חוו"מ פסח+ערב יום השואה+ערב יום הזיכרון</b>			
מפגש 8	4.5.20 17:30-21:15	אסטרטגיה שיווקית	<ul style="list-style-type: none"> <li>אסטרטגיית שיווק לסדנאות וקורסים</li> <li>בניית תמהיל מוצרים לעסק</li> <li>בניית תדמית של מנחה</li> <li>פייסבוק ככלי עבודה עיקרי לשיווק אותנטי</li> <li>כתיבת פוסטים אפקטיבית</li> </ul>
מפגש 9	11.5.20 17:30-21:15	עבודה עם וידאו לשיווק העסק	<ul style="list-style-type: none"> <li>עבודה עם מדיה- וידאו ואודיו</li> <li>עבודה עם אלמנטים גרפיים- תרשימים, טקסטים, תמונות, רקעים</li> <li>עמידה מול מצלמה</li> </ul>

מס'	תאריך	נושא הרצאה	תכנים
			<ul style="list-style-type: none"><li>שימוש בפייסבוק לייב</li><li>פרזנטציות סיכום של הקורס+משוב</li></ul>
מפגש 10	18.5.20 17:30-21:155	מפגש מסכם	<ul style="list-style-type: none"><li>פרזנטציות המשתתפים + משוב - המשך</li><li>סיכום הקורס</li><li>חלוקת תעודות ומשובים</li></ul>

\*התכנית כולל המועדים נתונה לשינויים  
\*הסדנה כוללת תרגילים וסימולציות