

## סדנת מכירות שטח – איך זה עובד באמת?

יום חוויתי מדהים, מתבצע כולו מחוץ למשרד-ברחובות העיר. סדנא בת יום המשקפת ומשפרת-הלכה ולמעשה את תהליכי המכירות בארגון. אין הרצאות, אין הסברים תיאורטיים אבל יש ביצוע אמת בשטח. מוכרים על אמת, ומרוויחים כסף ביד ומייד!

**התוצר המתקבל: שיקוף ושיפור מיידים!**  
כל מהלך היום, בנוי ממשימות בנושא מכירות פרונטליות. נדרש מהמשתתפים יכולת שכנוע, משא ומתן, טיפול בהתנגדויות, זיהוי צרכי לקוח, תקשורת בין אישית, והכי חשוב – כל מהלך היום, נוגע באנשים.  
**יום אטרקטיבי, קצבי וזורם.. הכל קורה כאן ועכשיו! והכל- בצחוק, חיוך...והמון הנאה!**



**מתחילים בהתכנסות בפארק דרום בתל אביב.**  
קפה של בוקר, עוגה.. ומתחילים בפעילות: הקבוצה מפקידה בידינו את מכשירי הסלולר והארנקים. לעומת זאת-מקבלת שק גדול ובו מוצרים ואביזרים שונים.  
**המשימה- למכור את המוצרים בשוק התקווה הסמוך, ובכסף המתקבל לקנות מוצרי מזון, לצורך הכנת ארוחת בוקר.**  
למשימה תנאים, לוחות זמנים, והתניות שונות- לא פשוט כמו שזה נשמע..

חוזרים לנקודת הכינוס-לרשות הקבוצה כלי מטבח, כיריים גז וכל הדרוש להכנת ארוחת בוקר איכותית. רמת ארוחת בוקר תלויה לחלוטין בהצלחה במכירות.



**למשימה הבאה**, נוסעים לאיזור שוק לוינסקי :  
"ההחלפה"- כל משתתף, מקבל עיפרון חדש. למשימה מוקדשים 45 דקות, במהלכן, נדרש כל משתתף, להתחיל להחליף את העיפרון שברשותו במוצר אחר-שווה יותר. **המנצח הוא המשתתף אשר הצליח במהלך כמה סיבובי החלפות, להגיע למוצר האטרקטיבי ביותר.**  
(הערת אגב: ראינו החלפות שהתחילו בעיפרון והסתיימו במכשיר dvd חדש, כשהשיא היה טוסטוס 50 cc לא תקין...).

**משימת השוק** מתרחשת בשוק לוינסקי : בחלק הראשון מקבלים המשתתפים מפת השכונה ומעטפת חידה. פתרון החידות מעביר את האנשים בין דוכני השוק "ומזכה" בטעימות שונות, ולבסוף מוביל לנקודת התכנסות.



**המשתתפים נדרשים לארגן טורניר שש בש** שמתקיים בלב השוק (בבית קפה העומד לרשותינו). המשתתפים נדרשים להכין תקנון, לגייס ולשכנע 8 משתתפים מעוברי האורח ברחוב להשתתף בטורניר, לנהל אותו, לחלק פרסים- והכל בלוחות זמנים צפופים ומגבלות שונות.  
**לסיום היום- ארוחת צהריים במסעדה משובחת (ל'אנטריקוט) באיזור.**



**זה יום שונה, אחר מהסטנדרטי והמוכר בנושא הדרכת מכירות.**

**ההתנסות האישית במהלך היום- מכרעת. כל מהלך היום מתבסס על אינטראקציה בין-אישית המתפתחת במהלך הפעילות.**

הסדנא מיועדת לאנשי מכירות שטח, מנהלי מכירות, מנהלי צוותי מכירות ואנשי הצוות.

הסדנא מתאימה מאוד גם למנהלי דרג הביניים בתחומי השירות(!) ושימור לקוחות.

### **הפעילות כוללת:**

1. ליווי צמוד לקבוצה של מנחה ומדריך, **שיקוף תהליכים.**
2. קפה ועוגה של בוקר.
3. כיבוד במהלך הסיור (שוק לוינסקי).
4. ארוחת צהריים במסעדה טובה באזור.
5. ארגון ותיאום, הדרכה, ביטוח למשתתפים.

למרות רצוננו הטוב, תיתכן אפשרות שבמידע המופיע באתר, נפלו שיבושי הגהה,

ניסוח, מידע, טעויות סופר וכו' ועל כך סליחתינו...ומראש!

המידע באתר כפוף לשינויים אשר דרך השטח רשאית להחליט עליהם מעת לעת. המידע

המופיע באתר הוא כללי בלבד, ואינו מחליף הצעת מחיר או הצעה לשירות.

לקבלת הצעה סופית, אנא פנה אל נציגי דרך השטח.

לפרטים נוספים

רמי 050-770-11-22 מיקי 054-24-00-715