

בחסות:



עסקים

קבוצת
שנ"ל



כניסה להרצאה



השורה כממלא

סדנה יישומית למנהלים ובעלי עסקים וחברות
מאסטרטגיה, שיווק ומיתוג - ועד למכירות וצמיחה

כל מה שצריך לדעת ולעשות -
כדי להגדיל הכנסות, מכירות ורווחיות!

תיכף מתחילים!

18:00 27.07.2020

**איך מוכרים (הרבה) יותר -
גם בלי אנשי מכירות!**

ערן רותם



לפני שנתחיל... תודה!

על שנרשמתם והתפניתם - צופים ומקשיבים.
לא מובן מאליו...

השורה **פאמאלפ**TM
מאסטרסגיה, שיווק ומיתוג - ועד למכירות וצמיחה

כל מה שצריך לדעת ולעשות -
כדי להגדיל הכנסות, מכירות ורווחיות!

ערן רותם. יועץ אסטרטגי לשיווק, מיתוג ומכירות
050-4405714

אחד אחד
ייעוץ שיווקי אישי ממוקד
One on One Marketing

בואו נכיר...

השורה פאמיליTM
מאסטרסגיה, שיווק ומיתוג - ועד למכירות וצמיחה

כל מה שצריך לדעת ולעשות -
כדי להגדיל הכנסות, מכירות ורווחיות!

ערן רותם. יועץ אסטרטגי לשיווק, מיתוג ומכירות
050-4405714

אחד אחד
ייעוץ שיווקי אישי ממוקד
One on One Marketing

מי אני?

אסטרטג עסקי ושיווקי, פרסומאי,
יועץ עסקי וארגוני, מומחה למיתוג ולבידול תחרותי,
ומומחה לפיתוח עסקי ולמכירות – מאז 1998 ...

עוסק באבחון, ייעוץ, תכנון, וליווי של חברות ומנהלים -
ומשימתי היא הובלת לקוחותיי לעמידה ביעדי צמיחה.

כותב מאמרים, מרואיין מבוקש,
מרצה באירועים עסקיים ומנחה סדנאות פנים ארגוניות.



השורה **פאמא**
מאסטרסיה, שיווק ומיתוג - ועד למכירות וצמיחה

כל מה שצריך לדעת ולעשות -
כדי להגדיל הכנסות, מכירות ורווחיות!

ערן רותם. יועץ אסטרטגי לשיווק, מיתוג ומכירות

050-4405714

אחד אחד
ייעוץ שיווקי אישי ממוקד
One on One Marketing

מי אני?

עיקר התמחותי ומיקודי בעולמות התעשייה השונים;
בעולמות הצריכה, הסיטונאות והקמעונאות;
בעולמות נותני שירותים B2B ו-B2C.

מבין לקוחותיי:



השורה פתומות
מסטרסטיגיה, שיווק ומיתוג - ועד למכירות וצמיחה

ערן רותם. יועץ אסטרטגי לשיווק, מיתוג ומכירות

050-4405714

כל מה שצריך לדעת ולעשות -
כדי להגדיל הכנסות, מכירות ורווחיות!

אחד אחד
יועץ שיווקי אישי ממוקד
One on One Marketing

מכירות:

איך מוכרים (הרבה יותר)

גם בלי מחלקת מכירות

או צוותי מכירות?

או איך מוכרים יותר, בנוסף אליהם?...

השורה TM
פאנאל
מאסטרסגיה, שיווק ומיתוג - ועד למכירות וצמיחה

כל מה שצריך לדעת ולעשות -
כדי להגדיל הכנסות, מכירות ורווחיות!

ערן רותם. יועץ אסטרטגי לשיווק, מיתוג ומכירות

050-4405714

אחד אחד
ייעוץ שיווקי אישי ממוקד
One on One Marketing

מה עושה עסק ללא אנשי מכירות?

מה עושה חברה שממוקדת בשירותים מתמחים ולא במוצרים?

מה עושה ארגון שמוטה תעשייה, טכנולוגיה או לוגיסטיקה - וחלש במכירות?

מאיפה מביאים עוד מכירות – מעבר לעבודת אנשי המכירות?

השורה TM
פאמאלפ
מאסטרסגיה, שיווק ומיתוג - ועד למכירות וצמיחה

כל מה שצריך לדעת ולעשות -
כדי להגדיל הכנסות, מכירות ורווחיות!

ערן רותם. יועץ אסטרטגי לשיווק, מיתוג ומכירות

050-4405714

אחד אחד
ייעוץ שיווקי אישי ממוקד
One on One Marketing

על מה נדבר בהרצאה?

על איך הופכים "אנשי לא-מכירות" לאנשי מכירות...

השורה פתרון
מאסטרסגיה, שיווק ומיתוג - ועד למכירות וצמיחה

כל מה שצריך לדעת ולעשות -
כדי להגדיל הכנסות, מכירות ורווחיות!

ערן רותם. יועץ אסטרטגי לשיווק, מיתוג ומכירות
050-4405714

אחד אחד
ייעוץ שיווקי אישי ממוקד
One on One Marketing

✓ נלמד מה זה "שירות מוכר"

✓ נלמד מה זו "מכירת מומחים"

✓ נלמד איך הופכים לקוחות וספקים לאנשי המכירות שלנו

✓ נלמד איך מתנהל "ארגון מוכר" או "עסק מוכר"

✓ נלמד למה מסע הלקוח והמשקים השונים – הם הזדמנויות מכירה מוחמצות

✓ ונראה איך מייצרים (הרבה יותר) מכירות, כמעט "יש מאין"

בואו נדון במספר נקודות ומוסכמות מפתח:

1. האם מכירות הן מיומנות מולדת או נרכשת

השורה TM **פאמאלפ**
מאסטרסגיה, שיווק ומיתוג - ועד למכירות וצמיחה

כל מה שצריך לדעת ולעשות -
כדי להגדיל הכנסות, מכירות ורווחיות!

ערן רותם. יועץ אסטרטגי לשיווק, מיתוג ומכירות
050-4405714

אחד אחד
ייעוץ שיווקי אישי ממוקד
One on One Marketing

בואו נדון במספר נקודות ומוסכמות מפתח:

1. האם מכירות הן מיומנות מולדת או נרכשת
2. האם מכירות מחייבות ידע, אמונה, תשוקה

בואו נדון במספר נקודות ומוסכמות מפתח:

1. האם מכירות הן מיומנות מולדת או נרכשת
2. האם מכירות מחייבות ידע, אמונה, תשוקה
3. האם ידע בתחום הפעילות חשוב או שולי

בואו נדון במספר נקודות ומוסכמות מפתח:

1. האם מכירות הן מיומנות מולדת או נרכשת
2. האם מכירות מחייבות ידע, אמונה, תשוקה
3. האם ידע בתחום הפעילות חשוב או שולי
4. האם חייבים להיות אנשי מכירות כדי למכור

בואו נדון במספר נקודות ומוסכמות מפתח:

1. האם מכירות הן מיומנות מולדת או נרכשת
2. האם מכירות מחייבות ידע, אמונה, תשוקה
3. האם ידע בתחום הפעילות חשוב או שולי
4. האם חייבים להיות אנשי מכירות כדי למכור
5. האם חייבים לאהוב מכירות כדי למכור

בואו נדון במספר נקודות ומוסכמות מפתח:

1. האם מכירות הן מיומנות מולדת או נרכשת
2. האם מכירות מחייבות ידע, אמונה, תשוקה
3. האם ידע בתחום הפעילות חשוב או שולי
4. האם חייבים להיות אנשי מכירות כדי למכור
5. האם חייבים לאהוב מכירות כדי למכור
6. ממי תעדיפו לקנות – ממוכר או ממומחה

אז מה זה "שירות מוכר"? מה זו "מכירת מומחים"? איך לקוחות מוכרים?
איך מתנהל "ארגון מוכר" או "עסק מוכר"? ומה זה מסע הלקוח?

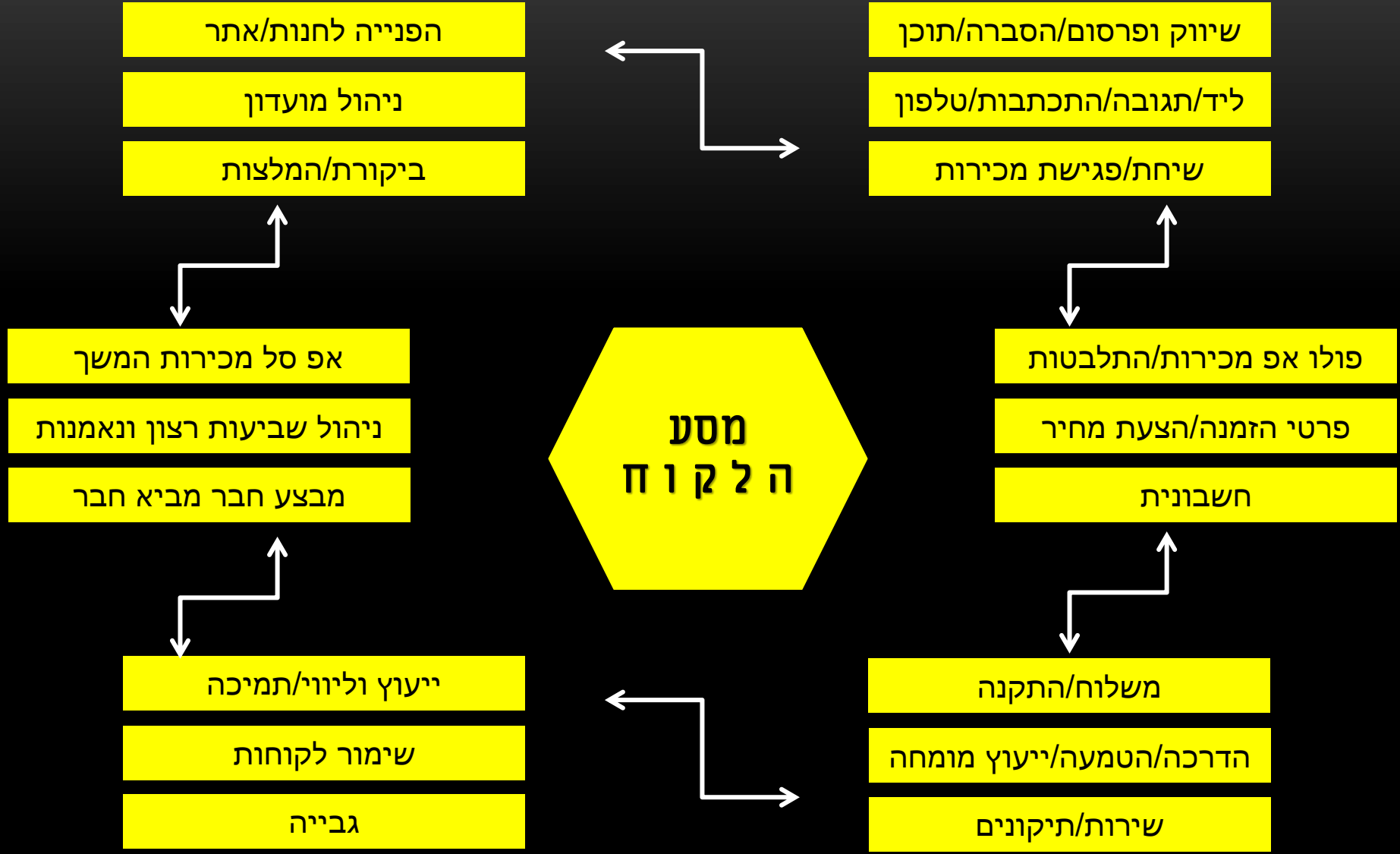
ואיפה ההזדמנויות לייצר יותר מכירות? על ידי אנשי "לא-מכירות"?

השורה TM
פאנאל
מאסטרסגיה, שיווק ומיתוג - ועד למכירות וצמיחה

כל מה שצריך לדעת ולעשות -
כדי להגדיל הכנסות, מכירות ורווחיות!

ערן רותם. יועץ אסטרטגי לשיווק, מיתוג ומכירות
050-4405714

אחד אחד
ייעוץ שיווקי אישי ממוקד
One on One Marketing



אז ככה מוכרים יותר:

1. עורכים סדנאות מכירות לכל הארגון ולא רק למחלקת המכירות / אנשי קופה
2. נעזרים בכל מחלקות הארגון ובכל הממשקים – גם מי שלא ישיר מול הלקוח
3. מתגמלים לקוחות וספקים על לידים ומכירות – מבצעים ותוכניות שותפים
4. מתגמלים מומחים (יועצים, אנשי מקצוע) בארגון – על עזרה במכירות
5. מתגמלים את מחלקת השירות, התמיכה והשימור – גם על מכירות
6. מתגמלים את מחלקת ההדרכה, ההפצה וההתקנה – גם על מכירות
7. מייצרים ארגון שכולו מוטה מכירות וניהול לקוחות משותף, ולא מחלקתי
8. מתגמלים את מערכי השיווק והקידום, גם החיצוניים, על יעדי מכירות

בהצלחה ותודה על ההקשבה!

למי יש שאלה?

מוזמנים לפנות אליי:

חפשו אותי בגוגל, בפייסבוק או בלינקדאין –

Eran Rotem | ערן רותם

ולשאל אותי, להתייעץ, להחמיא, להמליץ לאחרים...

השורה פתרון
מאסטרסגיה, שיווק ומיתוג - ועד למכירת וצמיחה

כל מה שצריך לדעת ולעשות -
כדי להגדיל הכנסות, מכירות ורווחיות!

ערן רותם. יועץ אסטרטגי לשיווק, מיתוג ומכירות

050-4405714

אחד אחד
ייעוץ שיווקי אישי ממוקד
One on One Marketing