

# מגוון

## סדנאות - קורסים תהליכי אימון - יום גיבוש



**קורסים וסדנאות** פריצת דרך ממוקדת.

יש לנו שיטה שתשנה את החיים שלך. מוכן להתחיל את המסע?



## בהתאמה מלאה

בחוברת זאת נאספו ממיטב מערכי ההנחיה הקיימים כיום. וזאת מתוך אלפי תהליכים לאורך 15 שנה בסביבת עבודה הישגית בחברות ובארגונים בארץ ובעולם. תהליכי האימון העסקי והאישי לפי שיטתו של אלון גל ממוצבים כמובילים וכאפקטיביים בתחום.

מוצעים כאן מגוון תכניות, קורסים, ומסלולי ליווי, בסדנאות הרצאות ימי עיון וגיבוש שנועדו להביא ליצירת הישגיות, ברמה האישית והארגונית כאחד, הנחיית התכניות כאן תגובש סופית לאחר אבחון ומיקוד בנקודות החשובות ביותר לשיפור והשגת היעדים לצמיחה.

אריה גרסיאני - מאמן בכיר מנחה: סדנאות, הרצאות, הובלת סמינרים מקצועיים והפקות ימי עיון

[arie-q@tut-coach.co.il](mailto:arie-q@tut-coach.co.il) 054-4400136 [www.arieg.co.il](http://www.arieg.co.il)



## סדנת סגנונות תקשורת "השפה הסודית נחשפת"

מרבית המתחים והקצרים בין בני אדם נובעים מסגנונות תקשורת. מרבית ההתנגדויות הנוצרות בשיחות הן תוצאה של אי ידיעה של סגנון התקשורת של הצד האחר בשיחה. מטרת הסדנה: להקנות יכולת לתקשר בשפת המקשיב ויצירת "כימיה", מניעת התנגדויות ראשוניות ויצירת הקשבה אקטיבית אצל המקשיב בזמן קצר.

במהלך הסדנה לומד המשתתף לזהות את סגנון התקשורת האישי שלו ואת המשמעויות התקשורתיות של הסגנון. לאחר מכן לומד המשתתף לזהות את קיומן ומאפייניהם המיוחדים של שאר סגנונות התקשורת ויתרגל את השימוש בכלים אלו.



האם קרה לך פעם שפנית לאדם אחר ולמרות שעשית כל שבידך על מנת ליצור שיתוף פעולה, נוצרה אי הבנה? כמה פעמים זה קורה לנו בחיים?

מדוע קורה שבמערכות יחסים בעלות אינטרס משותף ברור, מופיעים מתחים וקצרים?

תקשורת אפקטיבית מול אנשים הוא כלי עבודה קריטי במערכות יחסים. הצלחתו של כל אדם מותנית ביכולתו למצות את הפוטנציאל האנושי סביבו תוך תקשורת יעילה ואיכותית, העברת מידע אפקטיבי, אכפתיות ושיתוף פעולה בינו לסובבים אותו.

מכאן עולה חשיבות איכות התקשורת הבינאישית בין אדם לאדם בין אם מדובר בלקוח, מעסיק, בן זוג, מועמד או שותף. בפועל המציאות לעיתים שונה. אדם עשוי למצוא עצמו מנצל באופן חלקי את יכולתו וכישוריו בשל תקשורת לקויה עם הסובבים אותו.

מרבית ההתנגדויות הנוצרות בשיחות הן תוצאה של אי ידיעה של השפה הסודית של בן האדם שמולנו.

בהרצאה נחשוף את קיומה של השפה המסתורית וכיצד ניתן להשתמש בה לשיפור עבודת צוות ושיווק.

**לקבלת מפרט מלא של הסדנה - לחצו כאן**

**- להצעת מחיר בארגון לסדנת "סגנונות תקשורת" לחצו כאן**



## סדנת ניהול משא ומתן מנצח ל"סגירת עסקה" בהצלחה.



בעולם המשתנה במהירות במרחב העסקי, וכדי לקדם את הצורך העסקי או נדרשים לנהל משא ומתן ולהשתמש בכלים ושיטות מכירה על מנת למכור שירות או מוצר. להיות מיומן לניהול משא ומתן וסגירת עסקאות יוביל לסגירת עסקאות רבות יותר ומהר יותר ולהגדלת רווחיות החברה.

אנו מזמינים אתכם להרצאה שתעסוק בין היתר בנושאים: תמחור נכון, תהליך הצעת מחיר, מיומנויות שכנוע, אינטליגנציה רגשית, סגנון תקשורת, מבנה פגישה, טיפול בהתנגדויות לקוח וניהול משא ומתן. סגירת עסקה.

באימון עסקי היכולת להוביל משא ומתן להצלחה, להנהיג כל פגישה, לפעול בצורה כריזמטית ומתוך בטחון עצמי, עומדת במרכז המטרות. במהלך הסדנה נחשפת לכל משתתף תובנת

ההצלחה ה"מרבעת":

- א. להוביל ולהיות בטוח ללא תלות בתוצאת המשא ומתן.
- ב. לפעול "ללא מחיר" וליצור ביטוי עצמי מוחלט.
- ג. ליצור בהירות ולהימנע מערפול והתחמקות.
- ד. לבחור להוביל לבחירה

הפעולות למכירה איכותית הן הצגת המוצר בבירות ובאופן משכנע, טיפול אפקטיבי בהתנגדויות וסגירת עסקאות מוצלחת.

אמנות השכנוע היא הגורם שבסופו של דבר מאפשרת ויכולה להביא למכירה מוצלחת. אחד האתגרים הגדולים במקצוע המכירות הוא טיפול מוצלח בהתנגדויות. עם זאת, גם אחרי שמצליחים לטפל בכל ההתנגדויות שהלקוחות משמיעים, אין זאת "תעודת ביטוח" לכך שאלה אכן יקנו. לצורך כך, חייבים גם לסגור את העסקה.

בסדנה המשתתפים רוכשים כלים, מיומנויות וטכניקות באמצעותם ניתן להציג מוצרים באופן משכנע, לטפל בהתנגדויות בצורה אפקטיבית ואף לסגור עסקאות.

**לקבלת מפרט מלא של הסדנה - לחצו כאן**

**- להצעת מחיר בארגון לסדנת "ניהול משא ומתן מנצח" - לחצו כאן**

## יום גיבוש O.D.T

חוויה אחרת במקום אחר  
סדנת גיבוש אפקטיבית מעצימה בפעילות שטח

### חשוב לך ליצור חווית גיבוש מרגשת ומעצימה לצוות הניהול או העובדים?

לא פעם קרה, שכמנהל ניסית ליצור שיתוף  
פעולה במרחב העסקי שלך, ומה שקבלת זה  
אי-הבנה אחת גדולה!

האם למרות האינטרס והחזון העסקי המשותף והברור לכולם  
מה שאתה מקבל כמנהל זה חוסר שיתוף פעולה, קצרים, ויכוחים ומתחים?  
מעוניינים בחוויה מרגשת, שתדמה לכם את פעילות הקבוצה בחיי היום-יום דרך  
הפעלות גיבוש ייעודיות בטבע, ותקנה לכם העצמה אישית וקבוצתית?  
סדנת גיבוש O.D.T מיועדת לכם!



לקבלת מפרט מלא של הסדנה - [לחצו כאן](#)

- להצעת מחיר בארגון לסדנת "סדנת גיבוש O.D.T" - [לחצו כאן](#)





## אימון לחברות וארגונים

### במפגש היכרות תקבל:

"Top Excellence Coach" הינה תכנית אימון עסקי אסטרטגית מתקדמת ביותר מסוגה. בשיחת היכרות של 30 דקות תוכל לקבל אבחון וזיהוי של הנקודות החשובות ביותר לך לשיפור התוצאות במרחב העסקי שלך ובמהירות, תקבל מתוך המפגש עם המאמן ערך אמיתי כזה שיכול להעצים ולהניע אותך, לראות אפשרויות חדשות ליישום ופעולה, ואת הדרכים הייחודיות לפיתוח סביבה ארגונית מצליחה שתפעל מתוך מצינויות ותיצור תוצאות מעבר לסביר.



### אפשר לקבל גם:

#### רוצה לאבחן את עצמך ביחס לכל המנהלים/בכירים בתחומך?

נוכל לעשות זאת בשיחת ההיכרות (50 דקות) עם מבדק [Q.MARK](#) העולמי. בסופו תוכל לקבל את מיקומך ביחס למקבילים לך בתחום, ואת מקומות החוזקה וחולשה שלך מול התפקיד, היעדים והמטרות האישיות שלך מול הארגון של מצב רצוי/מצוי.

### מה "אני רוצה"!

- רוצה למקסם את ההצלחה העסקית של החברה/ארגון/המחלקה שלך?
- רוצה להזניק תפוקות ותוצאות עסקיות בחברה/ארגון/מחלקה שלך?
- רוצה לשפר מורל ומוטיבציה, תקשורת בינאישית ושיתוף פעולה בחברה/ארגון/מחלקה שלך?
- רוצה לשדרג את התנהלות העובדים בארגון/חברה/מחלקה שלך ניהול זמן, יעילות ואפקטיביות, תעדוף משימות וכו'

**"Top Excellence Coach" לחברות וארגונים הוא הפתרון עבורך!**

אל תהסס, צור קשר עכשיו וניפגש: 054-4400136 - [arikgra@gmail.com](mailto:arikgra@gmail.com)

## מהו "Top Excellence Coach" לחברות וארגונים?

תהליך אימון לחברות וארגונים כולל תהליך האימון הוא פרטני 1+1, ותהליך אימון בקבוצה למחלקות וצוותים בחברות וארגונים הרלוונטיים בהתאמה מלאה בתוך הארגון ומחוץ.

בשיחה תקבל פרטים על תהליך אימון עסקי חדשני ואפקטיבי ביותר לפריצת גבולות חשיבה, לביצועי-על, ולהשגת תוצאות מעל הסביר במחלקות וצוותים בחברות וארגונים.

התהליך פורץ דרך וממוקד מטרה ומוביל לפריצת דרך במציאות העסקית, ולשיפור מהיר ומדיד בתוצאות העסקיות, הניהוליות והמקצועיות, בזמן הקצר ביותר, ובאחריות לתוצאות התהליך.

## מה בתהליך?

התהליך כולל אימון תוצאתי מדיד בהתאמה מלאה לצרכי הדרג הניהולי ומטה לשאר המחלקות ומנועי הצמיחה כמו שיווק ומכירות, בשילוב עם אימון קוגניטיבי לאיתור ופתרון חסמי הצלחה. האימון התוצאתי כולל הגדרת חזון, מטרות ויעדים עסקיים, ניהוליים ומקצועיים למחלקה, ובניית תוכנית פעולה מפורקת לגורמים ארגונית ואישית לרתימה והכרת זכות של כל המשתתפים בתהליך.

האימון הקוגניטיבי כולל תהליך עומק יסודי ומקיף לאיתור והסרת עשרות חסמי/מעכבי הצלחה – אמונות מגבילות, דפוסי פעולה חוסמים ופחדים רווחים, המפריעים להצלחה העסקית של המחלקה/הצוות שלך, והחלפתם באמונות מעצימות ודפוסי פעולה מקדמי הצלחה. (כולל סדנת העזה) התהליך הקוגניטיבי פורץ דרך באפקטיביות שלו ובתוצאותיו המהירות, ומוביל תוך זמן קצר להעצמה אישית ומקסום הפוטנציאל, לפתרון החסמים, ולשיפור מהיר ומדיד בתוצאות העסקיות, הניהוליות והמקצועיות של החברה/ארגון/המחלקה.

## לקבלת מפרט מלא של תהליך האימון - לחצו כאן

מנהל/בכיר - סקרן לדעת מה חוסם את מקסום ההצלחה העסקית במחלקה שלך?  
רוצה לקבל אבחון ראשוני של חסמי הצלחה העסקית בחברה/ארגון/המחלקה שלך, בחינם, וללא כל התחייבות מצידך?

אל תהסס, צור קשר עכשיו וניפגש: 054-4400136 - arikgra@gmail.com

- להצעת מחיר בארגון לסדנת אימון לחברות וארגונים - לחצו כאן



## תכנית "Champion Sales" אימון למנהלי מכירות להגדלת היקף המכירות בעצמה ובמהירות

### עיצוב ושיפור צוות אלופי מכירות איכותי יציב ומתמיד להאיץ את הביצועים ותוצאות המכירות כבר ב 90 יום הראשונים

#### תכנית "Champion Sales" אימון מכירות

ארגון הרוצה להשיג השפעה גבוהה בתהליך אימון למנהלי מכירות מצייד את המנהלים וראשי הצוותים בכישורים, הידע וכלים שהם צריכים כדי להפוך להיות מאמנים אפקטיביים ביותר לצוותי המכירות שלהם.

השפעה גבוהה של אימון מכירות הוא סדנה אינטראקטיבית המשלבת למידה מבוססת תסריט, תרגילים ותפקידי סימולציה. חומרי תכנית מורכבים ממשנתף מפורט חוברת עבודה וכלים אימון מכירות, כוללים פרופיל אימון פעילות (הערכה עצמית), פרופיל כישורי מכירות, פיתוח מטריקס, ואימון תכנית.

כל אדם בכל מסגרת שואף לשפר את הישגיו ולצמצם את הפער בין המצב הנתון למצב האפשרי עבורו. מנהיג הוא אדם הרוותם את סביבתו להישגיות ולמצוינות באמצעות דוגמה אישית ואינטליגנציה תקשורתית גבוהה. ארגון מצליח הוא ארגון המשכיל לפתח את מנהליו להיות חונכים ומאמנים לאיכות ולהישגיות ואת עובדיו לכאלו שיפעלו מתוך ערכים ומצוינות אישית.

#### לעורר את כור הצמיחה שבך

אנשי מכירות רבות נוטים להחליש את מערכת היחסים שלהם עם הלקוחות על ידי תיוג מטעה של החוויות שלהם. כאשר הם מרגישים "באסה", הם לעתים קרובות מאשימים את הלקוחות שלהם, איש מכירות חייב להבין שיש מילים בעלי כח שיכול לשנות את הגישה של עצמו. אותם המילים הם התקשורת שאנו בוחרים כדי לתאר את החוויות שלנו שיכולות להיות מגרים או הרסניים, תלוי איך אנחנו מתקשרים בכל ניסיון.

לדוגמה: לשנות את הדרך בה אתה מרגיש לגבי הבעיה על ידי כך שתקרא לזה אתגר. "אני שונא את הבעיות, אבל אני אוהב את אתגר". שינוי בתקשורת הפנימית ישנה את הגישה שלך.

#### לתרום ערך מוסף ללקוח

הכח מגיע משיפור עצמי כל הזמן, הוודאות שמגיעה משיפור איכות חיים של אחרים נותן לאיש המכירות תחושה פנימית של ביטחון, שאומרת שאני יכול להצליח כנגד כל הסיכויים הכי מדהימים.

כיצד עלינו לנהל מערכת יחסים עם לקוחות שלנו? מנהל מכירות כשאתה אומר לאנשי המכירות שאתה מתייחס ללקוחות הפוטנציאליים שלך כלקוחות פוטנציאליים, אתה הולך להיכשל! אם אתה באמת רוצה להצליח, אתה חייב להראות ללקוחות שבאמת אכפת לך מהם בעזרת האמונה במוצר שלך, ולפתח קשרים איכותיים, לעשות את כל מה שאתה יכול כדי לשרת את הצרכים שלהם, ומתוך תהליך כזה אתה תקבל את לקוחות ועסקים שמהם תוכל לבנות מערכות יחסים שנמשכות זמן רב ומשתלמות מאד.

## מתווה האימון:

תהליכי החברה מבוססים על הגישה האימונית וההכרה שעל מנת לפרוץ דרך וליצור תוצאות משמעותיות שישמרו לאורך זמן, יש ללוות ולאמן את המשתתף לפעול מעבר להרגלים הקיימים הבולמים את תוצאותיו, דרך עימות, הוקרה והטמעת הכלים הנרכשים.

## תהליך האימון יוצר:

- חיזוק המנהיגות האישית והצוותית בדרגים השונים.
- פתוח אישי והעצמת איש המכירות וטיפול בהרגלים והחסמים שמונעים ממנו פריצת דרך.
- יצירת תכנית הצלחה אישית לכל אחד מאנשי המכירות.
- חיזוק צוות המכירה ויצירת פלטפורמה לסנרגיה בין אנשי המכירות (Team building).
- בניית תכנית הצלחה צוותית המבוססת על חזון, יעדים מדידים, הגדרות עשייה בהירות.

## מדידת התהליך

התהליך הינו מסע מדיד, בתחילת התהליך יוגדרו על ידי הארגון יעדים שיבחנו בתחילת, אמצע ובסיום התהליך כבסיס להגדרת הצלחת התהליך. המדדים יהיו הן הרמה האישית והן הרמה העסקית.

**לקבלת מפרט מלא של תהליך האימון - [לחצו כאן](#)**

**- להצעת מחיר תכנית "Champion Sales" אימון מכירות - [לחצו כאן](#)**