



סילבוס: סדרת הרצאות בנושא מכירות ופיתוח עסקי

2 מפגשים | 4 שעות למפגש

מה היה קורה לעסק שלכם אם הייתם יכולים לקצר את זמן המכירה בחצי?
אם הייתם יכולים להכפיל את אחוז הסגירות שלכם?
... אם היה לך אפשרות לגייס 'עובד מצטיין' שעובד 24/7 בחינם?

אמרתם הלוואי?

לפעמים חלומות מתגשמים...
שתי הרצאות עם מטרה אחת: לדעת איך לייצר מקסימום רווח במינימום מאמץ.

נפצח את תהליך המכירה
נשתמש בכלים פסיכולוגיים,
נלמד לרתום את ה-AI לטובת הגדלת מעגל הלקוחות וסגירה של יותר עסקאות.

מפגש 1: פיצוח קוד השכנוע וסגנונות תקשורת

במפגש הזה נפרק את שיחת המכירה לגורמים, נבין מי עומד מולנו תוך שניות,
ונלמד איך להוביל את הלקוח בביטחון לעבר ה"כן".

- מודל קצפת: הכרת ארבעת השלבים המרכזיים לניהול שיחת מכירה מובנית ומדויקת.
- מבנה שיחת המכירה: שלבי העבודה המומלצים מרגע פתיחת השיחה ועד לשלב הסגירה.
- טכניקות מכירה שונות: הכרת מגוון גישות ושיטות להובלת הלקוח בתהליך המכירה.
- טכניקות להגדלת מכירות: איך להוציא מהלקוח יותר (בצורה שגורמת לו להודות לכם) ולהעלות את הרווחיות בכל מכירה.
- מכירה פרונטלית מול אונליין: הבנת ההבדלים הדינמיים ושיטות ההתאמה לכל זירת מכירה.
- סגנונות תקשורת: זיהוי סגנונות תקשורת בזמן אמת. תלמדו לדבר בשפה של הלקוח, בין אם הוא "טיפוס משימתי" או "טיפוס רגשי".
- שפת גוף וכריזמה דיגיטלית: איך משדרים סמכות וביטחון, גם דרך מסך הזום וגם במפגש פנים אל פנים.



מודעות להצלחה





סילבוס: סדרת הרצאות בנושא מכירות ופיתוח עסקי

2 מפגשים | 4 שעות למפגש

מפגש 2: ניפוץ התנגדויות ומהפכת ה-AI

- בחלק הראשון נלמד איך לא לפחד מהתנגדויות, ובחלק השני נלמד איך לתת לטכנולוגיה לעבוד במקומנו.
- אומנות הטיפול בהתנגדויות: נלמד לאבחן תוך שניות, האם זו התנגדות אמיתית או רק "מסך עשן"? ואיך הופכים "יקר לי" למכירה סגורה.
- הפסיכולוגיה מאחור: טכניקות מתקדמות להורדת חסמי קנייה ויצירת דחיפות אצל הלקוח.
- שפת גוף מול התנגדות: שימוש בכלים לא-מילוליים לזיהוי התנגדות, שידור ביטחון, והורדת רמת ההתנגדות בשיחה.
- הנדסת פרומפטים: הכלים שיהפכו אותכם למומחים, איך מדברים נכון עם הבינה המלאכותית והופכים אותה לכל איש מקצוע שתצטרכו.
- הטמעת AI ביום-יום: בניית בוטים אישיים שכותבים עבורכם תסריטי מכירה, פוסטים שיווקיים ומצגות בדקות במקום בשעות.
- שגרת עבודה חכמה: כלים יישומיים לניהול זמן וייעול העסק בעזרת כלי AI מובילים.

עם מה יוצאים בסוף הקורס?

- ארגז כלים יישומיים: תסריטים, מודלים וטכניקות שניתן ליישם כבר בשיחה הראשונה שאחרי המפגש.
- ידע טכנולוגי פורץ דרך: שליטה בכלים שיחסכו לכם שעות עבודה בשבוע.
- ביטחון עצמי: הידיעה שאין לקוח או התנגדות שאין לכם מענה עבורם.

ניפגש בתאריכים 09.01.2026 | 16.02.2026



מודעות להצלחה



אודות המרצה

אוסנת רובין



אוסנת רובין חוקרת, יזמת ויועצת עסקית משנת 1997. מייסדת מרכז "מודעות להצלחה", מפתחת מודל "הדרך לשיא" ושיטת ק.צ.פ.ת., מחברת הספר "365 ימי הכנסות ממכירות", ומפתחת מגוון מוצרים לגילוי כוחות פנימיים, מימוש אישי ולשפע כלכלי.

למעלה משלושים שנה אוסנת חוקרת את גורמי ההצלחה ואת הקשר שבין תודעה, פעולה ותוצאה.

במהלך עבודתה גילתה כי גם האסטרטגיה המבריקה ביותר נכשלת מול מה שהיא מכנה "האמונות השקופות" - מחסומים פנימיים הפועלים כבלם יד ומונעים מאנשים ליישם ולהצליח.

אוסנת מחברת בין הגשמה לפרנסה, בין עומק פנימי לביצוע בשטח, ובין שליחות אישית ליצירת תוצאות.

במהלך השנים פיתחתי כלי עבודה ייחודיים ביניהם:

- קלפי האימון "קול האפשרויות": כלי עוצמתי לעידוד פעולה, גילוי רצונות אמיתיים ופיתוח בהירות אישית.
- הספר "365 ימי הכנסות ממכירות": ספר אינטראקטיבי ויישומי עם טכניקות יומיומיות להגדלת הכנסות.
- היומן "הֶזְנֵק": יומן השראה יומי שמחבר בין מוטיבציה לביצוע, עם פתרונות מעשיים להתמודדות עם דחיינות

השליחות שלי

לעזור לאנשים וארגונים לפרוץ חסמים, לבטא את הקול הפנימי שלהם ולחיות חיים של חופש, יצירה והגשמה.

[חוות דעת על העשייה שלי נמצא כאן בקישור](#)



מודעות להצלחה

