

קורס מכירות בהיי-טק

קורס "מכירות בהיי-טק" מספק ידע וכלים מתקדמים למקצוענים בתחום המכירות בעולם הטכנולוגיה. המטרה העיקרית היא לפתח יכולות מכירה מתקדמות בהיי-טק ולהביא להצלחה בסביבת העסקים הדיגיטלית. הקורס ישלב בין הידע הטכנולוגי ליכולות המכירה והתקשורת האנושית.

חשוב לדעת!

היקף הקורס:

40 שעות אקדמיות

קהל יעד:

עובדים המעוניינים להתמקצע ולהשתפר בתחומי המכירה בדגש על מכירות של מוצרים טכנולוגיים ובשיטות הנהוגות בעולם ההייטק.

מטרות הקורס:

מטרת הקורס הינה לאפשר לסטודנטים לפתח יכולות מכירה מתקדמות, המסוגלות להתמודד עם אתגרים משתנים בעולם ההיי-טק. הקורס כולל הבנה מעמיקה במוצרים ושירותים טכנולוגיים, יכולת להתאים את המכירות לצרכי הלקוחות, והבנה של תהליכי קבלת החלטות ובחירות הלקוח.

סגל המרצים:

למכללת INT סגל מרצים ומומחי הדרכה, מהמובילים בתחומם, בעלי ניסיון מעשי רב ביישום והדרכת נושאי הלימוד בתעשיית ההיי-טק הישראלית והעולמית

זכאות לתעודת גמר מטעם מכללת INT:

תעודת גמר מטעם מכללת INT תוענק לבוגרים העומדים בתקנון הלימודים, בהגשת כל התרגילים והמשימות של הקורס ובעמידה בנוכחות של 85% מהשיעורים לפחות.

תוכנית לימודים מלאה

- היכרות עם יסודות מכירות טכנולוגיות
- התאמת מוצרים לצרכי לקוחות בטכנולוגיה
- כלים וטכניקות למכירות היי-טק:
- ניהול יחסי לקוחות מתקדם
- כלים לשדרוג חווית הלקוח.
- טכניקות שיווק בעידן הטכנולוגיה
- אסטרטגיות למכירות בתחום ספציפי.
- פיתוח יכולות אישיות בתחומי המכירה וקשרי הלקוחות



המרכז הבינלאומי
ללימודי הייטק וחדשנות

מתקדמים | *6377
לקריירה בהייטק

תל אביב
המרץ 2

המכללה שומרת לעצמה את הזכות לערוך מעת לעת, לפי שיקול דעתה, שינויים בתכנית הלימודים, היקף שעות הלימוד, סגל המדריכים וכד', ולא יראו בכל מידע המפורט בדפי מידע של המכללה כהתחייבות כלשהי מצד המכללה.