



איך מגיעים לעבוד עם לקוחות גדולים?

מחזור ד'

אחרי שלושה מחזורים מוצלחים ו-100 בוגרים אנו נרגשים
לפתוח את המחזור הרביעי בקורס 'איך עובדים עם
לקוחות גדולים?'

קורס פרקטי שיכין אתכם בצורה מקיפה לקראת העסקה
הגדולה ע"י רכישת כלים מעשיים בתחום הפיננסי, שיווק,
מכרזים, ניהול משא ומתן, שיתופי פעולה ועוד.

נושאים עיקריים >

- איפה מוצאים את כל ההזדמנויות - מכרזים וכניסה לספרי ספקים.
- תמחור והגשת הצעות מחיר.
- ניהול משא ומתן וכלים לסגירת עסקאות.
- האח הגדול - איסוף ידע מודיעיני וריגול עסקי.
- בניית תכנית שיווקית ויצירת שיתופי פעולה.
- פאנל מקצועי של מנהלות משאבי אנוש ובעלי עמדות מפתח מארגונים.
- מפגשי אימון עסקי כדי לצאת לדרך.

מסגרת הקורס

7 מפגשים שבועיים

מועד תחילת הקורס:

13.01.2019 יום א'

שעות: 9:00-13:00

עלות: 550 ₪ לכל המפגשים
לתושבי המועצות השותפות במעברים בעמק
650 ₪ לכל המפגשים
לתושבי יתר הישובים

מיקום: אולם כנסים מפעלי העמק
(מגדל העמק)

תנאי השתתפות:

- עסק פעיל ומורשה • יכולת ייצור ומענה עסקי לארגונים ומפעלים גדולים • כרטיס עסק רשום באתר ירוק לבן www.ylv.co.il



להרשמה - לחץ כאן

לפרטים נוספים והרשמה: שירלי יוסף | 052-3706366 | shirly@mhk.co.il | maavarim-baemek.org.il