

Organization Of Rising Visionaries, Innovators & Xperts

გზამკვლევი
მიყიდვის ხელოვნება- **Pitching**





სამიზნე ჯგუფი:

მულტიდისციპლინური კურსი შექმნილია:

ანტერპრენერებისთვის

სტარტაპერებისთვის

მათთვის, ვისაც კარიერულად ან პირად ცხოვრებაში ხშირად უწევს სხვების დარწმუნება, მათი ნდობის მოპოვება და საკუთარი პოზიციის მყარად დაფიქსირება.

მათთვის, ვისაც სურს, მოლაპარაკებისას დადებითი შედეგის წილი ნახტომისებურად გაზარდოს.

პროგრამის ძირითადი მიზანი:

ინტენსიური მენტორშიფ პროგრამა მიზნად ისახავს მსურველებს შესძინოს სრულიად ახალი სუპერძალა – იდეის/პროდუქტის მიყიდვის უნარი.

ორვიქსელები დაეუფლებიან მიყიდვის 5 სხვადასხვა ხელოვნებას:

პერსონალური გაყიდვა,

PITCHING,

მოლაპარაკების ტექნიკა,

PITCHING სამსახურებრივი გასაუბრებისას



ხანგრძლივობა 24 საათი;

7 ჯგუფური შეხვედრა + 1 მასტერკლასი მოწვეული სტუმრისგან.
თითო შეხვედრის ხანგრძლივობა 3 საათი.

იქნება მხოლოდ პირისპირ შეხვედრები, ვინაიდან ჩვენთვის უმთავრესია ინტერაქცია და თითოეული ორვიქსელის ჩართულობა.

პროგრამას წაიყვანს მენტორი, PITCHING-ის გამოცდილებით (500,000 + ლარი მოზიდული ინვესტიცია), გაყიდვების გამოცდილებით (9+ წელი დისტრიბუციის ხელმძღვანელობა).

პროგრამა აერთიანებს სხვადასხვა დისციპლინიდან მოპოვებულ ცოდნას გაყიდვის შესახებ: ფსიქოლოგია, ბიზნესი, სხეულის ენა. ეს კი ორვიქსელებს დაეხმარება, მიიღონ როგორც თეორიული ბაზისი, ასევე ისწავლონ პრაქტიკაში გამოყენებადი ტექნიკები თუ ხრიკები.

მოწვეული სტუმარი ჩაატარებს მასტერკლასს თემაზე „ Storytelling”

პროგრამა აერთიანებს მიყიდვის შესახებ ცოდნებს მოპოვებულს სხვა და სხვა დისციპლინებიდან: ფსიქოლოგია, ბიზნესი, სხეულის ენა. ეს კი ორვიქსელებს დაეხმარება მიიღონ როგორც თეორიული ბაზისი, ისე ისწავლონ პრაქტიკაში გამოყენებადი ტექნიკები თუ ხრიკები.



ORVIX

Organization of Rising
Visionaries, Innovators & Xperts

სწავლის მეთოდები:

- ❖ თეორიული ცოდნის გაზიარება
- ❖ პრაქტიკული ქეისების განხილვა
- ❖ მსჯელობა
- ❖ ჯგუფური მუშაობა
- ❖ დამოუკიდებელი სამუშაო
- ❖ პრეზენტაციები



სარგებელი თითოეული მიმართულებიდან

პერსონალური გაყიდვები: ორვიქსელები ისწავლიან რეალურად რა არის გაყიდვა, როგორ ხდება გაყიდვისთვის მომზადება, ნდობის მოპოვება, წინააღმდეგობებზე მუშაობა.

PITCHING: მონაწილეები დაეუფლებიან „სილიკონ ველის“ ტრენერების მიერ შემუშავებულ ფიჩინგის ტექნიკას. შეძლებენ ნებისმიერ დონეზე წარადგინონ თავიანთი იდეა ინვესტორებისა თუ პოტენციური პარტნიორების წინაშე ისე, რომ მიყიდვის ალბათობა ნახტომისებურად გაზარდონ.

მოლაპარაკების ტექნიკა: ყველა ორვიქსელი დაინახავს რა შეცდომებს უშვებენ ადამიანები მოლაპარაკებისას. ისწავლიან როგორ გაზარდონ მოლაპარაკებისას წარმატების შანსები და სულ უფრო და უფრო ხშირად მიაღწიონ სასურველ შედეგს.

PITCHING სამსახურებრივი გასაუბრებისას: სამსახურებრივი გასაუბრებისას ფიჩინგს აქვს გადამწყვეტი მნიშვნელობა, როგორც დამსაქმებლისთვის, ასევე დასაქმებულისთვის. ორვიქსელებისთვის კურსის გავლის შემდგომ გასაუბრება აღარ იქნება სტრესული გამოცდილება, არამედ უდიდესი შესაძლებლობა და სასიამოვნო გამოწვევა.

Organization Of Rising Visionaries, Innovators & Xperts

დეტალური სილაბუსი





1. შეხვედრა #1 (3 საათი) - გაყიდვის ხელოვნება

- ❖ გაყიდვების ზოგადი მიმოხილვა
- ❖ პირდაპირი გაყიდვების საფეხურები
- ❖ USP კონკრეტული უპირატესობის განსაზღვრა
- ❖ ნდობის მოპოვება

2. შეხვედრა #2 (3 საათი) - შეცვალე მიდგომები გაყიდვისას

- ❖ მომხმარებელი და მათი პრობლემები
- ❖ გახდი მომხმარებელზე ორიენტირებული
- ❖ ჩაწვდი ინვესტორების აზროვნებას
- ❖ სთორითელინგის მნიშვნელობა
- ❖ Value Proposition ფასეულობის შეთავაზების დავალება

3. შეხვედრა #3 (3 საათი) -შეთავაზების ელემენტების დახვეწა

- ❖ ფასეულობის შეთავაზების დავალების განხილვა
- ❖ განსაზღვრე შესაძლებლობების მოცულობა Tam Sam Som
- ❖ Customer acquisition მომხმარებლების მოყვანის გზები
- ❖ მომხმარებლის მოყვანის ხარჯი, lifetime value,
- ❖ Wow statement ვაუ ეფექტის დავალება

4. შეხვედრა #4 (3 საათი) - შეთავაზების დახვეწა, პრეზენტაციის აწყობა

- ❖ ვაუ ეფექტის დავალების განხილვა
- ❖ პრეზენტაციის აწყობა სლაიდების გარეშე
- ❖ აუცილებელი ფინანსური მაჩვენებლების განსაზღვრა: i. ROI, IRR, NPV, ROS

5. შეხვედრა #5 (3 საათი) - შეთავაზების დახვეწა, პრეზენტაციის აწყობა

- ❖ პრეზენტაციის უნარების დახვეწა. ფსიქოლოგიური ხრიკები, სხეულის ენა
- ❖ დროის მენეჯმენტი პრეზენტაციისას
- ❖ საბოლოო პრეზენტაციის დავალება



6. შეხვედრა #6 (3 საათი) - მოლაპარაკების ტექნიკა

- ❖ მოლაპარაკების ხრიკები
- ❖ წინააღმდეგობების გამოკვეთა
- ❖ წინააღმდეგობების გადალახვა

7. შეხვედრა #6 (3 საათი) -ფიჩინგი სამსახურეობრივი გასაუბრებისას

- ❖ CV დამსაქმებლის თვალით
- ❖ კადრი როგორც პრობლემის გადაწყვეტის გზა
- ❖ ფასეულობა და ანაზღაურება

8. შეხვედრა #8 (3 საათი) - მოწვეული სპიკერი

- ❖ მოწვეული სპიკერის მასტერკლასი თემაზე Storytelling