



## טופס תכנון מכירת הדרכה ב-3 שלבים

[היעזרו בדוגמה שבעמוד הבא]

### שלב 1

**בדקו** - מהי הבעיה המרכזית שאיתה מתמודדים הלומדים שלכם בהקשר לנושא ההדרכה? מה מטריד אותם, מסתכל אותם, מפריע להם? איך המצב הנוכחי משפיע עליהם? איזה מחיר הם משלמים היום? איפה זה מגביל אותם? מה זה מונע מהם לעשות?

	מהי הבעיה המרכזית של הלומדים?
--	-------------------------------

### שלב 2

**בדקו** - כיצד ההדרכה עשויה לפתור את הבעיה של הלומדים? איזה ערך עשוי להיות לה עבורם? מה הם ירוויחו אם ילמדו?

	איך ההדרכה פותרת את הבעיה של הלומדים?
--	---------------------------------------

### שלב 3

התייחסו למידע שאספתם בשני השלבים הקודמים, ושאלו את עצמכם: מה הלומדים יפסידו אם לא ילמדו ויישמו את תכני ההדרכה? מה הם ירוויחו אם כן ילמדו ויישמו? הגדירו את המסר השיווקי שלכם עבור הלומדים, תוך התייחסות הן להפסד והן לרווח. לאחר מכן חישבו על הדרכים שבהן יועבר המסר במהלך ההדרכה.

	המסר השיווקי במונחי הפסד ורווח
	אקט המכירה - דרכים אפשריות להעברת המסר



## דוגמה למילוי הטופס

נושא ההדרכה: תיעוד שיחות במערכת ניהול לקוחות (CRM).

<b>שלב 1</b>	
מהי הבעיה המרכזית של הלומדים?	תהליך תיעוד ארוך ולא יעיל של שיחות מכירה במערכת ניהול הלקוחות, שגורם לבזבוז זמן רב - וכתוצאה מכך לאיבוד שיחות, לקוחות ופגיעה בתגמול (כסף).
<b>שלב 2</b>	
איך ההדרכה פותרת את הבעיה של הלומדים?	לימוד של תהליך תיעוד יעיל ומהיר במערכת על ידי קיצורי דרך - שיאפשר חיסכון בזמן.
<b>שלב 3</b>	
המסר השיווקי במונחי הפסד ורווח	"כשאתם מתעדים בצורה לא יעילה, אתם מבזבזים זמן מיותר, מפספסים שיחות מכירה ולקוחות, ובסופו של דבר הבונוס החודשי שלכם מוגבל (-הפסד). בהדרכה שלנו נלמד קיצורי דרך פשוטים לתיעוד יעיל ומהיר שיחסוך לנו זמן (-רווח)."
אקט המכירה - דרכים אפשריות להעברת המסר	<ul style="list-style-type: none"><li>• קיום דיון בכיתה או הצגת ציטוטים של נציגים על הקשיים בתהליכי התיעוד.</li><li>• תיקשור המסר בצורה ישירה.</li><li>• הצגת נתונים של זמני תיעוד שיחות והשפעה על כמות שיחות, לקוחות ובונוסים.</li><li>• מדידת זמן התיעוד כחלק מתרגול בכיתה, ניתן למדוד בתחילת ההדרכה ובסיומה ולהשוות.</li></ul>