

ניהול משא ומתן מצליח עם ההורים החדשים בתקופת הרישום".

מטרת הקורס:

לפעמים חלומות מתגשמים, אך אינם שורדים לאורך השנה ו/או השנים. הרישום במספר הילדים יורד, המוטיבציה נעלמת, התחרות הולכת וגוברת (גנים חדשים נפתחים), ההורים נעשים מתחוכמים יותר ועם רשימת דרישות שלא נגמרת... המינוס גדל והמציאות בגן ובחיי המשפחה הולכת ומדרדרת...

בקורס זה: נלמד כיצד להגיב ולהתמודד עם הסביבה התחרותית, לקבוע מחיר הוגן, ולנהל משא ומתן עם ההורים / הלקוחות הפוטנציאליים בצורה מקצועית ועניינית – שבסופה יהיה לנו עוד לקוח / ילד חדש בגן.

סילבוס קורס:

1. מפגש ראשון
איפיון והבנת הסביבה התחרותית – גנים מתחרים, משפחתונים, מטפלת ועוד.
נאפיין את סוג הלקוחות המבוקש – צרכים רצונות וצרחות.
נבין מי אנחנו? כיצד למתג את עצמנו? ומה המשאבים שעומדים לרשותינו
2. מפגש שני
נלמד כיצד לבצע מודיעין עסקי, איך משתמשים בו, וכיצד יש לנתח אותו. נכיר את ארגז הכלים המנצח לטובת ניהול משא ומתן מנצח, ומה הוא מכיל, כגון: תיק גן, ועוד.
מיתוג אישי ומיתוג עסקי על קצה המזלג – חובת ההתאמה ביניהם.
3. מפגש שלישי
ניהול משא ומתן עם הורים – תוף טיפול ומענה בהתנגדויות.
בניית תסריט שיחת מכירה / ניהול משא ומתן להורה שבא לבקר פיזית בגן
בניית תסריט שיחת מכירה / ניהול משא ומתן להורה שמתעניין בטלפון עוד לפני שהוא הגיע לגן – שיחת הטלפון הראשונית.
מיקוד המשא ומתן עם ההורה והובלת תהליך המכירה / ההצגה של הגן בהתאם.
4. מפגש רביעי
ניהול משא ומתן עם הורים – תוף טיפול ומענה בהתנגדויות – המשך
סימולציית מכירות אישית + שמיעת סימלוציה מכירות מקצועית.
5. מפגש חמישי
נלמד אלו דברים חיצוניים, עלולים לעכב את סגירת העסקה / ורישום הילד לגן.
נלמד אלו דברים פנימיים, עלולים לעכב את סגירת העסקה / ורישום הילד לגן.
דיון פתוח לשאלות וסגירת קצוות
מבחן / תרגיל מסכם.

ברכה מקרב לב, רביב זייפלד



אתר הגנת

סמנכ"ל