

מעורף

הדרכה ארגונית

פרופיל חברה
ותחומי פעילות
2024



הדרכה ארגונית

אודותינו

שנת הקמת החברה

2002

מייסד ובעלים

נדב בן מרדכי

מנכ"ל החברה

בני רוגת

צוות המנחים והיועצים

8 מנחים בעלי נסיון מעשי בעולמות הניהול, השירות והמכירות

מנהלת המשרד

מורן בן מרדכי

תחומי ההתמחות

שירות |

מוקדים, פרונטלי, שירות יוזם, שימור, ניהול תיק לקוחות / סוכנים

מכירות |

שיחות יוצאות, שיחות נכנסות, תאום פגישות, פגישות פרונטליות, D2D, B2B

ניהול |

ניהול שירות, ניהול מכירות, פיתוחי מנהלים



בין לקוחותינו

| | | | | | | | | |
|-----------------|------------------|--------------|----------------------|--------------|--------------------|------------------|----------------|---------------|
| בנקאות ופיננסים | דיסקונט | מזרחי טפחות | הבינלאומי | הלמן-אלדובי | מרכתייל | מיטב דש. | ילין לפידות | בית השקעות |
| ביטוח | הראל | אכלכל ביטוח | הפניקס | מנורה מבטחים | קנט | ביטוח חקלים מסלו | ביטוח חקלאי | היתרון האנושי |
| מזון | סמל | דבולוב | יניליוור | NESPRESSO | S. SCHESTOWITZ LTD | WISSOTZKY GROUP | | |
| בריאות | כלית | מנבי | מאוחדת | לאומית | של | המרכז הרפואי | שערי צדק | |
| תעשייה | אשטרום | טובול | IAI | sodastream | אלקטרה | נגב | קליל לוגיסטיקה | UPS |
| תקשורת | 8 | 8 | yes. | בזק בינלאומי | 8 | סלקום | | |
| Tech | eset | sight | align | dip | | | | |
| רכב ותחבורה | קבוצת כלמוביל | X | ISUZU TRUCKS & BUSES | Hertz | AUTO CENTER | דרך ארץ | | |
| מזר ציבורי | מדינת ישראל | מפוס | משגב | תל אביב | עיריית רמת-גן | | | |
| חברה וקהילה | החברה להגנת הטבע | השוטרי החודש | התנועה החרדית | פרח | | | | |
| אופנה | H&M | Le Coq | swatch | MJ | | | | |

תחומי ההתמחות שלנו



ניהול המכירות
וניהול השירות



מכירות
ושירות יוזם



שירות ושימור
לקוחות



מיומנויות
התנהגותיות



עולם הניהול

עולם השירות והשימור

שירות לקוחות
ניהול שיחה מקצה לקצה | ניהול שיחות קשות

גיבוש התאמה והטמעת תפיסות שירות
הלקוח כאורח 2024

מיומנויות מרכזיות בעולמות השירות
מענה להתנגדויות | עבודת ממשקים | ניהול
קונפליקטים

אני המנוע של עצמי
מוטיבציות בעולמות השירות | פיתוח חוסן עצמי

תקשורת כתובה בעידן החדש
תקשורת כתובה חוץ ופנים ארגונית

שימור לקוחות
שימור יזום | תכנית הפעולה לשימור

תפיסות ומתודולוגיות מכירה עדכניות
7 שלבי המכירה | המודל הספירלי לשיפור ביצועי
מכירה

מענה להתנגדויות וניהול קונפליקטים במכירה
מענה להתנגדויות | ניהול קונפליקטים

אני המנוע של עצמי
מוטיבציות בעולמות השירות | פיתוח חוסן עצמי

מיומנויות גביה

יצירת לידים
תכנית הפעולה ליצירת לידים | תורת ההפניות

שירות יוזם
מקסום פגישות ושיחות שירות להצעות ערך ומכירות

שירות ומכירות למתלי"ם
מקסום ביצועים למנהלי תיקי לקוח

מכירות במוקדים
מכירות בשיחות יוצאות ונכנסות לכל סוגי הלידים

עולם
המכירות
והשירות
היוזם

מאיזון לשיטתיות

עקרונות מרכזיים בניהול שירות ומכירה ב-2024

ניהול יעדים במציאות משתנה

הנעת עובדים לשיפור ביצועים

הנעה, מוטיבציה וחוסן בעולמות השירות והמכירה

שגרות או לא להיות

שגרות ניהול שירות ושגרות ניהול מכירה

המנהל כמאמן

אימון לשיפור ביצועי שירות ומכירה

עולם

ניהול המכירות
וניהול השירות

בין משימה ונשמה
תפיסות ניהוליות מודרניות

מנהיגות אדפטיבית 2024

קבלת החלטות במצבים ניהוליים
אומץ ניהולי, יציאה מאזורי נוחות

שונות בינדורית
(מ-X דרך Z ועד Y)

ניהול מוטיבציות ומניעת שחיקה
שימור עובדים | הנעה מצבית

ניהול שגרות ניהוליות
משוב מצבי | פ"ע אימוני | ניהול ישיבת צוות / ממשקים

עולם הניהול

הכשרות מדריכים ומנחים פנים ארגוניים

השפעה ללא סמכות

סגנונות תקשורת

חוסן ניהולי וחוסן מנטלי בעולם הארגוני

משא ומתן בעולמות העסקיים

GROWTH MINDSET | תודעה צומחת

העולם ההתנהגותי