

קטלוג פעילויות

2026

ניהול. שירות. מכירות



הדרכה ארגונית

תוכן עניינים

על החברה 01

השותפים שלנו 02

החזון שלנו 03

עולם השירות והשימור 04

עולם המכירות והשירות היוזם 05

ניהול מכירות ושירות 06

פיתוח מנהלים 07

העולם ההתנהגותי 08

אודות החברה



מנהלת המשרד
מורן בן מרדכי



מנכ"ל
בני רוגת



מייסד ובעלים
נדב בן מרדכי

צוות המנחים והיועצים

נבחרת של מנחים בעלי ניסיון ניהולי
בעולמות השירות והמכירות



טניה מור



ליאן אלעזרי



קרן ברור



עמרי ווגסטף



שרון שקד



רועי מדמוני

תחומי התמחות

שירות

שירות טלפוני
הטמעת תפיסות שירות בארגונים
שירות פנים ארגוני
פרונטלי
משירות לשירות יוזם
תקשורת כתובה
שימור לקוחות יזום ומגיב

מכירות

הטמעת תפיסות מכירה במחלקות, אנפים וחיטבות
שיחות יוצאות
שיחות נכנסות
תאום פגישות
פגישות פרונטליות,
הכשרה ואימון אנשי D2D
פיצוח תורת מכירות

ניהול

הטמעה ותחזוקת נמ"ש (ניהול מכירות ושירות)
פיתוח הנהלות
הכשרות למנהלי ביניים
ניהול מכירות ושירות
המנהל כמאמן לשיפור ביצועים
הכשרת עתודות ניהוליות

החזון שלנו

להיות השותף המרכזי של הארגון לצמיחה ושיפור
ביצועים בתחומי הניהול, השירות והמכירות

השיטה שלנו

חיבור לעולם התוכן של הארגון, לצורכי לקוחותיו ולמשאב
האנושי שבו, באמצעות תהליכי פיתוח והדרכה פשוטים,
מותאמים ובעלי מעוף

השותפים שלנו





הפתרונות שלנו

שירות ושימור לקוחות

"אנחנו לא אובססיבים לגבי התחרות,
אנחנו אובססיבים ללקוחות.
אנחנו מתחילים עם מה שהלקוחות
שלנו צריכים ואז גוזרים אחורה"

JEFF BEZOS



שירות ושימור לקוחות

שירות לקוחות

ניהול שיחה מקצה לקצה | ניהול שיחות קשות

פיתוח והטמעה של תפיסות שירות וחוויית לקוח
הלקוח כאורח 2026

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

מכירות ושירות יוזם

"שמור על משפך המכירות
שלך מלא תמיד ע"י מפגשים
עם הלקוחות הפוטנציאליים.
ודא שתמיד יש לך יותר אנשים
לפגוש מאשר זמן לפגוש
אותם"

BRIAN TRACY





מכירות ושירות יוזם

פיצוח תורת מכירות ומתודולוגיות מכירה
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
גביה שירותית / המודל הספירלי בתהליכי גביה

יצירת לידים
תכנית הפעולה ליצירת לידים | תורת ההפניות

שירות יוזם
מקסום פגישות ושיחות שירות להצעות ערך ומכירות

ניהול מכירות ושירות

**"מנהל המכירות הגדול ביותר הוא זה
שאינו מלמד את הצוות שלו למכור
אלא מלמד כיצד הלקוחות שלהם
רוצים לרכוש"**

LARRY WILSON





ניהול מכירות ושירות

AI למנהלי מכירות

כלי AI לניהול מכירות | כלים לניהול פגישות |
אימון עובדים בעזרת AI

ניהול מכירות בעידן החדש

עקרונות מרכזיים בניהול מכירות ושירות ב-2026

ניהול יעדים במציאות משתנה

ניהול מבוסס DATA | התאמות של מודל תגמול |
המרה של יעדים מספריים ליעדים התנהגותיים

הנעת עובדים לשיפור ביצועים

הנעה, מוטיבציה וחוסן בעולמות השירות והמכירה

שגרות או לא להיות

בניה של שגרות ניהול מותאמות לאופי הפעילות
ובחיבור ליעדים

המנהל כמאמן

מתודה מוכחת לאימון אנשי מכירות לשיפור
ביצועי שירות ומכירה

פיתוח מנהלים

**"מנהיגים לא נולדים כאלה,
מגדלים אותם להיות כאלו"**

VINCE LOMBARDI





פיתוח מנהלים

מודל האנ"י במצבים ניהוליים
היסודות לניהול שמאזן בין אנשים למשימות

6 עוצמות המנהיגות
המפתחות לעיצוב זהות של מנהיגים ומנהיגות

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

תכניות פיתוח עתודה ניהולית
איתור ופיתוח פוטנציאל ניהולי | תכנית עתודה ניהולית

עולמות התנהגותיים

**"תקשורת טובה היא
הפתרון לכל הבעיות"**

WINSTON CHURCHILL





עולמות התנהגותיים

AI FOR ALL

הכשרות חונכים, מדריכים ומנחים פנים ארגוניים

השפעה ללא סמכות ועבודת ממשקים

נוכחות. זהות. שינוי.

(מודל ACT להטמעת תדמית מנצחת)

סגנונות תקשורת במיקוד חוץ ופנים

חוסן ניהולי וחוסן מנטלי בעולם הארגוני

משא ומתן בעולמות העסקיים

BE YOGA בשגרות העבודה

התמונה שלך זה את/ה

(פוטותרפיה ככלי לפיתוח המשאב האנושי)



**יש לך שאלה או פשוט
בא לך לשמוע עוד
פרטים?**

אנחנו כאן לכל נושא

08-9759394