

בין אם אתם רק בתחילת דרככם ובין אם אתם וותיקים מאוד בתחום, קורס התמחור יעניק לכם את הכלים והניסוחים הדרושים כדי לתמחר את השירותים שלכם כך שתסגרו עסקאות רבות, ותגדילו את הרווחיות שלכם.

גלו את הסודות שמאחורי אסטרטגיות תמחור נשאת ואתה חייבים לעצמכם

באמצעות קורס תמחור מקצועי בהנחיית ד"ר אדריכל אלי מזרחי ומיכל נוף!

הקורס כולל הדרכה יסודית ומקיפה של שיטות ומכניקות שיעזרו לכם גם להרוויח את מה שמגיע לכם, גם להתבלט בשוק התחרותי וגם להתגבר על התנגדויות וחסמים של לקוחות. עם הרצאות מרתקות, שיעורים מתקדמים, תרגילים מעשיים ודוגמאות מהעולם האמיתי, קורס זה יספק לכם את הכישורים והידע הדרושים, כדי להקפיץ את העסק שלכם לרמות חדשות.

* הצעת מחיר, מורכבות פרויקט ופילוח שעות העבודה

* בידול ותודעה לפרמייום

* הסכם התקשרות - חוזים

* רווחיות פרויקט – שכר טרחה

תאריך פתיחת הקורס: 28.2.2022

משך הקורס: 4 מפגשים, אחת לשבוע. 28.2, 7.3, 14.3, 21.3 | 17:30-20:30
מיקום: רחוב הלח"י 29, בני ברק, קומה 1.

הירשמו עוד היום ועשו את הצעד הראשון לקראת שליטה באומנות התמחור.

אלי מזרחי: 054-3333043 | מיכל נוף: 054-4801705

חמשת הנרשמים הראשונים יזכו בהנחה של 10%

מרחצה	נושא	
ד"ר אלי מזרחי	מבנה הצעת המחיר מפורטת, כללית פילוח שעות העבודה – מטריצה לחישוב שעות בדגש על שורת הרווח זמן תכנון נדרש וליווי פרויקט – ביקורי חובה באתר, ביקורי רשות וזמן לקוח	הצעת מחיר סוגי הצעות שעות העבודה תכנון
רן סיבוני	תודעה לפרמייום, גישה מונטלית למה הלקוח ירצה לבחור בי ולנסות להתמודד עם התחרות איך מוכרים הלכה למעשה בונים מודל שיחה בניית אסטרטגייה והתמודדות עם התנגדויות - יקר לי, זה לא הזמן ... וכו	בידול צד טכני יתרון תחרותי
עו"ד עמוס אלגלי ד"ר אלי מזרחי	מרכיבי בחוזה / הבטים משפטיים איך מבטיחים במקסימום את קבלת התגמול הכספי בעד העבודה ונמנעים מתביעות כספיות על המעבר מהצעת מחיר מוסכמת לחוזה התקשרות חתום	חוזה התקשרות מהצעה להסכם דוגמאות לחוזים
ד"ר אלי מזרחי	מהו שכר טרחה נדרש והדרך לחישובו שכר טרחה כנגזרת לעלות פרויקט	שכר טרחה עלות שעת עבודה סיכום