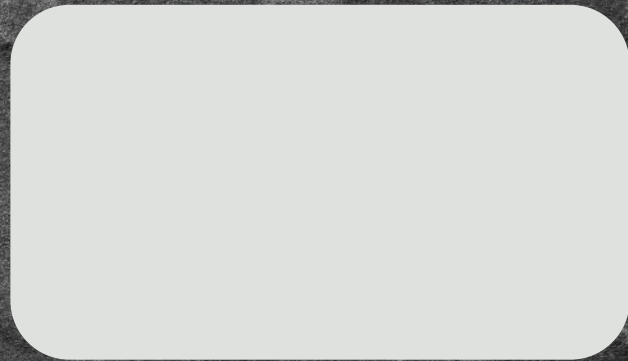


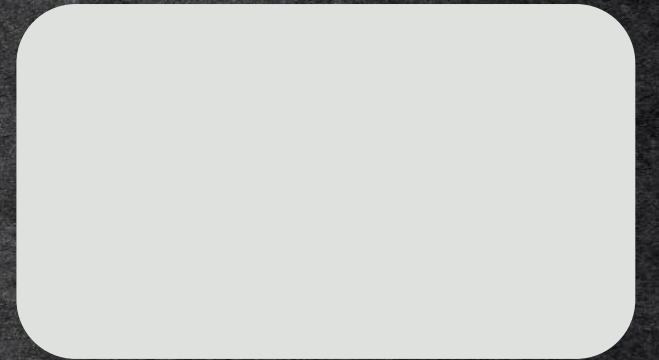
הדרכת לקוחות - סלעים איתנים



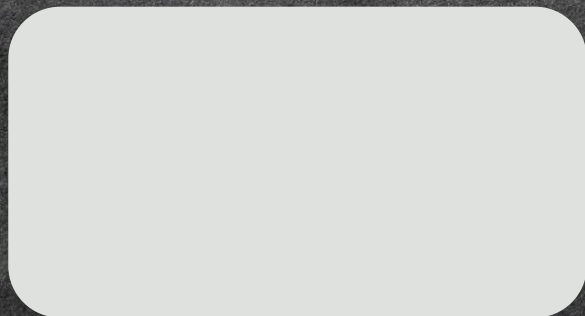
רפואי



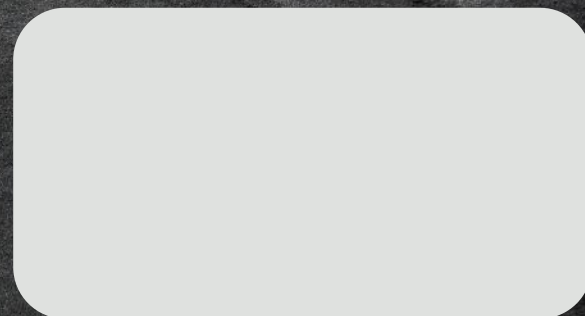
פיננסי



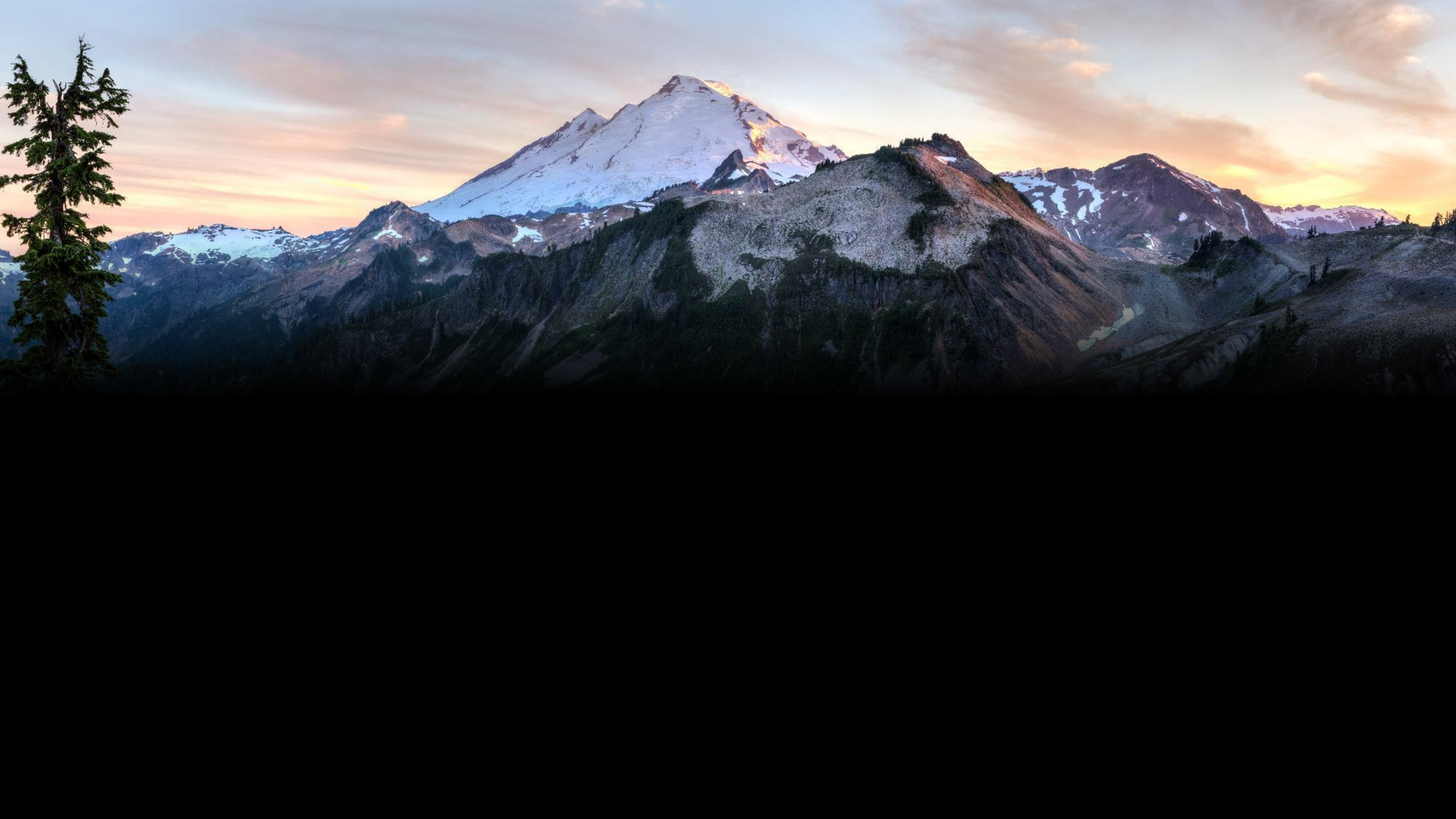
הייטק



אחר



ביטחוני



מוטי אלנקוה:

Global Customer Training | SolarEdge

מרצה בפקולטה לטכנולוגיות למידה

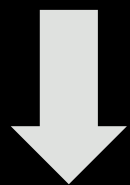
Moti.e@solaredge.com



SolarEdge
חברה שעושה טוב ליקום
והופכים אור לחשמל

אתגר ראשון:
למה שהנהלה תשקיע בהדרכת לקוחות?

1. הגדלת שימושיות במוצר
2. צמצום טעויות בהתקנה
3. Upsell ו- Cross sell



הגדלת נאמנות לקוחות

לארגז הכלים



אתגר שני:

איך נגיע ללקוחות באופן מיטבי?



1. No more gates – נוריד חסמים
2. נגיע ישירות – רספונסיבי
3. מדוייק וקצר
4. בשפה שלהם
5. מותאם לתמיכה בביצוע המיטבי

לארגז הכלים

אתגר שלישי:
תוכיחו לי שאחרת – רק נתונים

A person in a blue shirt and shorts is climbing a large, jagged rock formation covered in green moss. The background shows a dense forest of evergreen trees under a blue sky with scattered white clouds. The overall scene is a dramatic outdoor setting.

תרימו לעצמכם

(בין היתר) תמצאו את הנתונים
שמעידים על החיבור של המהלך
לליבת הארגון והיעדים העסקיים

לארגז הכלים



אתגר רביעי

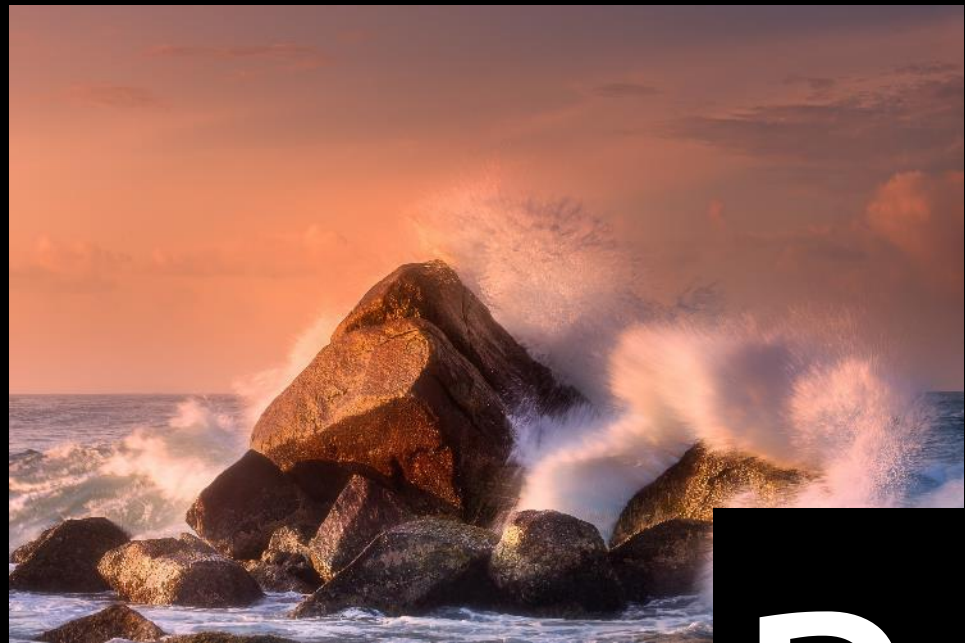
צוות מאוזן – ניסיון מול תעוזה טכנולוגית

לארגז הכלים

אתם סלעים איתנים, אבל לא בטוח שזה מספיק



איזה חומר בטבע חזק מהסלע?



ד | ה



אז מה יש במים שכדאי לנו לאמץ?

זרימה
התמדה
סבלנות
יכולת שינוי
והתאמה לאחר
ו..חיוניים לסביבה





הדבר האחד שאתם לוקחים אתכם
ועושים מחר בבוקר