

1	סוכן ביטוח כעסק	19/04/2026	16:30-20:30	יובל פנקס	מבנה עסק סוכנות, בניית תוכנית עבודה, טעויות נפוצות, כלים לבניית עסק בריא
					שותפויות, בחירת CRM, גיוס עובדים, בניית שגרות ניהול נכונות
2	רגולציה וכלים טכנולוגיים	26/04/2026	16:30-20:30	יובל פנקס	דרישות רשות שוק ההון, עבודה עם מערכות CRM, מערכות תקשורת, שילוב AI
3	מיתוג אישי וסטוריטינג תמונות פרופיל למשתתפים	03/05/2026	16:30-18:30	טל דן	• בידול ויצירת אסטרטגיה שיווקית אישית • אומנות הסטוריטינג והמינגלינג
			18:30-20:30	אדוה חנקין	* שיווק דיגיטלי - איך אני ביססתי את העסק שלי כמעט רק על הדיגיטל? * איך בונים פרופיל מזמין לרשתות? * מה צריך להיות בפרופיל שלנו? * מיתוג אישי- למי אני פונה בדיגיטל? מי קהל היעד שלי? בניית פרופיל מקצועי בפייסבוק, אינסטגרם ולינקדאין- מה צריך
4	ניתוח תיק סיכונים	10/05/2026	16:30-20:30	חני שפיס	קריאת פוליסה, ניתוח תיק ביטוחי קיים, המלצות לשיפור, Case Studies
5	תכנון פיננסי ללקוח	17/05/2026	16:30-20:30	אלקנית עוז	יסודות תכנון פיננסי, פרישה, חיסכון והשקעות, אינטגרציה ביטוח-פנסיה
6	שימור לקוחות	24/05/2026	16:30-20:30	דורון הורנפלד	יצירת בידול וחווית לקוח איך מנצחים מחיר נמוך ומתחרים אגרסיביים שימור לקוחות כבסיס לצמיחה ניהול תביעות מקצועי לבניית מותג

כל הזכויות שמורות למכללת עדיף בע"מ

חני שפיס	16:30-20:30	31/05/2026	סימולציות מכירה, הצגת ערך ללקוח, בניית סל ביטוח מותאם	סדנת מכירות: פוליסות סיכונים	7
מריאטה זכריה	16:30-20:30	07/06/2026	סימולציות	ניהול זמן טיפול בהתנגדויות	8
סטס אוסטרובסקי	16:30-20:30	14/06/2026	גישת CBE, פסיכולוגיה במכירה, יצירת דחיפות	פסיכולוגיית שכנוע במכירות	9
ירדן פלד	16:30-20:30	21/06/2026	בינה מלאכותית ואוטומציות השפעת הכלים השונים על עבודת סוכן שדרוג פעילות סדנא יישומית לבניית מצגות ודפי נחיתה	כעוזר האישי לסוכן ביטוח AI חדש	10
סטס אוסטרובסקי	16:30-20:30	28/06/2026	טיפול ב"לידופוביה", טכניקות לאיתור לקוחות ראשונים, ניהול אנרגיה והתמודדות עם דחייה	איתור לקוחות וניהול עצמי	11
צוות מדריכים	16:30-20:30	05/07/2026	יתחנות תרגול: ניתוח תיק, פגישת מכירה, ניהול תביעה •סימולציות משולבות המדמות את עבודת הסוכן הצעיר •סיכום והצגת תוכניות עבודה אישיות	סדנת אינטגרציה מסכמת	12

כל הזכויות שמורות למכללת עדיף בע"מ