

# SKO 2027

## PLAYBOOK

12 שאלות וארכיטקטורה מוכחת להפוך את ה־SKO הבא שלכם מאירוע מרגש  
לנקודת הפתיחה של **שנת המכירות הטובה ביותר שלכם**.

  
BEFORE

  
SKO

  
DAY 30

  
DAY 60

  
DAY 90



רוב תהליכי התכנון של SKO מתחילים במקום הלא נכון:

תאריך · מקום · אג'נדה · מרצים · תוכן

אנחנו מציעים לשאול שאלה אחרת - לפני שסוגרים אג'נדה:

# מה אנחנו רוצים שאנשי המכירות והמנהלים יעשו אחרת, אחרי ה-SKO?

— מה צריך להשתנות בדרך שבה ארגון המכירות עובד ב-2027?

# 12 שאלות לתכנון SKO 2027 שמניב תוצאות יוצאות מהכלל

01

## BUSINESS

אילו 2-3 אתגרים עסקיים חייבים להיפתר כדי שהמכירות יעמדו ביעד 2027?

Win Rate · Sales Cycle · Pipeline · Margin

02

## CHANGE

מה אנשי המכירות יעשו אחרת ביום שאחרי - במונחים שרואים ושומעים, לא בסיסמאות?

לא "להיות יותר אסטרטגיים" - אלא התנהגות ספציפית וניתנת לצפייה.

03

## CUSTOMER

מה השתנה אצל הלקוחות שלכם - והאם אופן המכירה שלכם השתנה יחד איתם?

מה לקוח 2027 יצטרך מאיש מכירות, שהוא לא יכול לקבל ממידע בלבד?

04

## CAPABILITIES

אילו 2-3 יכולות, אם תשתפרו בהן, ישנו את התוצאות יותר מכל השאר?

Deal Leadership · Discovery · Value Creation · Negotiation

05

## REAL BUSINESS

ה-SKO ידבר על העסקאות שלכם - או שהוא יעבוד עליהן בפועל?

כמה מהזמן מוקדש להקשבה, וכמה לעסקאות ולקוחות אמיתיים בפועל?

06

## SALES MANAGERS

אם המנהלים חוזרים לאותם 1:1s ו-Deal Reviews בדיוק כמו קודם - למה שהשינוי יחזיק?

מה הם ישאלו אחרת, ועל מה יעשו Coaching?

# 12 שאלות לתכנון SKO 2027 שמניב תוצאות יוצאות מהכלל

07

BEFORE

כמה מהתוכן אפשר ללמד לפני שנפגשים - כדי שהזמן המשותף ישמש למה שרק הוא יכול לתת?

Learn Before. Work at the SKO.

08

DAY 30

ביום ה-31: אילו כלים בשימוש, על אילו עסקאות, ומי בודק?

ואיפה השפה החדשה תופיע בעבודה היומיומית?

09

60-90 DAYS

אילו 2-3 מנגנוני חיזוק יהפכו את מה שנלמד להרגל קבוע - לא לזיכרון נעים?

Coaching · Deal Clinics · Peer Learning

10

AI

היכן AI ישפר בפועל את הדרך שבה אתם מוכרים - לא רק יכבב במצגת?

AI צריך להיכנס ל-Workflow - לא רק לאג'נדה.

11

MEASUREMENT

מעבר לשביעות רצון - איך תדעו שה-SKO שינה התנהגות ותוצאות עסקיות?

Adoption → Behavior → Business Impact

12

FOCUS

אם ה-SKO ישנה רק דבר אחד השנה - איזה דבר זה חייב להיות?

קשה לענות במשפט אחד? אולי האג'נדה מנסה לעשות יותר מדי.

"Don't try to do everything. Decide what matters most."

גישה שונה לבניית האירוע

# הזמן הכי יקר שלכם הוא כשכולם נמצאים באותו חדר. אז למה לבזבז אותו על למידה שאפשר לעשות לפני כן?

לכן הפכנו את הסדר: Flip the SKO -

TRADITIONAL SKO   Learn → Learn → Learn → Go Home

FLIPPED SKO   Learn Before → **SALES LAB** → Execute After

# A DIFFERENT WAY TO BUILD YOUR SKO 2027

Learn Before. Apply at the SKO. Execute After. Embed Through Managers.



**THE SKO CREATES THE SHIFT. SALES MANAGERS TURN IT INTO THE OPERATING SYSTEM.**



12-WEEK JOURNEY

THE ENGINE BEHIND THE SKO

# אנשי המכירות לומדים. המנהלים גורמים לזה להישאר.

WEEKS 1-3

## ALIGN

מגדירים ציפיות עבור Coaching.

WEEKS 4-6

## COACH

כלים עבור 1:1s ו Deal Reviews.

WEEKS 7-9

## REINFORCE

צופים, נותנים Feedback, משתפים הצלחות ומטפלים בחסמים.

WEEKS 10-12

## SUSTAIN

מודדים Adoption, מזהים פערים ומקבעים שגרות שממשיכות הלאה.

המנהלים נפגשים גם כ- Peer Group - ללמוד זה מזה ולעבוד על אתגרי הטמעה אמיתיים.

המטרה אינה שהמנהלים יזכרו את ה-SKO.

**המטרה היא שה-SKO ישנה את הדרך שבה הם מנהלים מכירות.**

# From Architecture to Reality



“Previously, the Annual Sales Meeting was an event of excitement. This time - we needed a real process that would bring results.”

Ron Levin, CCO, Gilat

## BEFORE

- 3 remote MEDDIC sessions
- Live opportunity assignments
- Sales manager preparation

## SKO

- Real Opportunities
- Stakeholder Mapping
- Practice & Feedback
- Action Planning

## AFTER

- Sales Leadership Coaching
- Applied to real deals
- MEDDIC embedded in management routines

## קחו את העמוד הזה לישיבת הנהלת המכירות הבאה שלכם

### 04 · BEFORE

מה לומדים לפני, ועם מה מגיעים

---

---

---

### 03 · CAPABILITIES

שלוש יכולות שכדאי לשדרג

---

---

---

### 02 · CHANGE

שלוש התנהגויות שרוצים לראות אחרת

---

---

---

### 01 · BUSINESS PRIORITY

האתגר העסקי שה-SKO צריך לסייע לפתור

---

---

---

### 08 · HOW WE'LL KNOW

Adoption · Behavior · Impact

---

---

---

### 07 · 30 / 60 / 90

שלושה יעדים לאורך הדרך

---

---

---

### 06 · SALES MANAGERS

איך יטמיעו את השינוי

---

---

---

### 05 · AT THE SKO

העסק האמיתי שעליו עובדים

---

---

---

# לא עוד חברת הדרכה. שותף לשדרוג הדרך שבה ארגון המכירות עובד.

Blanchard היא חברת פיתוח מנהיגות וביצועים גלובלית עם למעלה מ־45 שנות ניסיון בעבודה עם אלפי ארגונים ברחבי העולם. בעולמות ה־B2B אנחנו משלבים **Sales Capability + Sales Leadership + Real Business Application** - כי הדרכת מכירות לבדה אינה מספיקה.

מה מייחד אותנו

01

## מתחילים מהביזנס, לא מהתוכן

איפה מאבדים עסקאות, ומה צריך להשתנות - ומשם בונים את המסע.

02

## עובדים על ה־Business האמיתי

Live Opportunities ועסקאות אמיתיות הופכות לחומר הלימוד.

03

## לא עוצרים בסדנה

Learn → Apply → 30 → 60 → 90. 99% מהמשתתפים מדווחים על יישום בעבודה.

04

## לא שוכחים את מנהלי המכירות

Sales Leadership ו־Coaching הם חלק מהארכיטקטורה, לא תוספת.

05

## Global IP. Local Expertise.

מתודולוגיה גלובלית + צוות שמכיר את שוק המכירות הישראלי.

חלק ו' · SELECTED SALES JOURNEYS

# כבר עבדנו על האתגרים האלה

## Cognyte

Building Sales Capability Over Time

לבנות לאורך זמן יכולת, שפה ושגרות משותפות בארגון מכירות גלובלי.

Sales Coaching

MEDDIC

SKO

## Gilat

From SKO to Live Deals

שפה ומתודולוגיה משותפת לניהול עסקאות מורכבות בארגון מכירות גלובלי.

Sales Leadership

SKO

MEDDIC

## Deloitte.

From Experts to Trusted Advisors

להפוך יועצים מקצועיים ל־Trusted Advisors שיוצרים ומנהלים הזדמנויות אצל לקוחות.

MAPS

Value Selling

MEDDIC

TRUSTED BY LEADING ORGANIZATIONS · רשימה חלקית

Deloitte Gilat Cognyte Ceragon Check Point Cellebrite Amdocs ThetaRay AiTech NESS Pelephone Bezeq International  
Mercantile Discount Bank ועוד ...

Different industries. Different sales motions. One principle: build capability around the business.

שאלה אחת אחרונה

# האם אתם מתכננים אירוע, או **משדרגים** את הדרך שבה ארגון המכירות שלכם עובד?

יכולת שפה משותפת הרגלי מכירה חדשים שגרות Coaching מנהלים טובים יותר

## Upgrading Your Sales Operating System



SCAN TO BOOK

### בואו נדבר על ה-SKO 2027 שלכם

אשמח לחשוב יחד איתכם על הארכיטקטורה הנכונה לארגון שלכם - בלי  
הצעת מחיר, רק שיחה פתוחה.



**Erez Almogi · CEO, Blanchard Israel**

050-527-2875 · [erez@blanchard.co.il](mailto:erez@blanchard.co.il)