

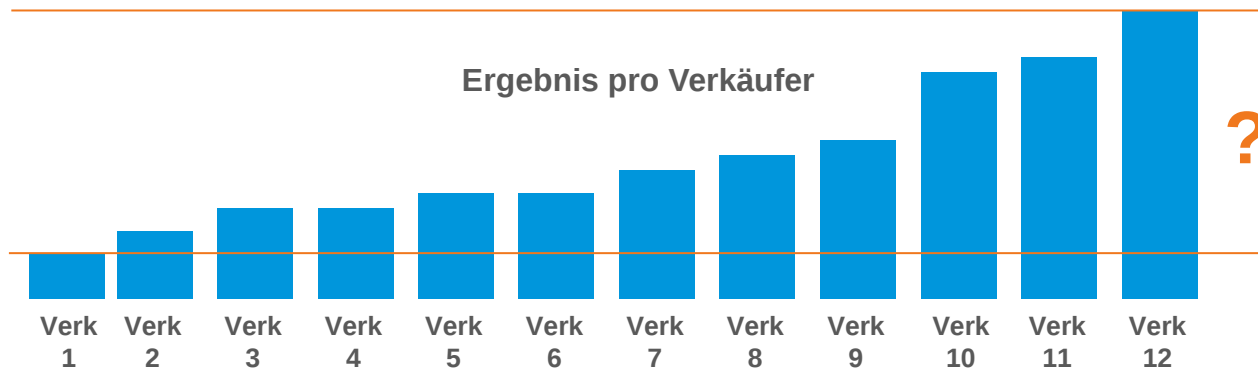


Best Practice: Von den Besten lernen

Mercuri macht die Geheimnisse Ihrer
Spitzenverkäufer transparent

Verbergen sich auch in Ihrem Vertrieb noch enorme Umsatz-Reserven?

In praktisch allen Unternehmen gibt es erhebliche Ergebnis-Differenzen zwischen dem besten- und dem schlechtesten Verkäufer.



Diese Differenzen können meistens nicht allein durch unterschiedliche Gebietspotenziale erklärt werden.

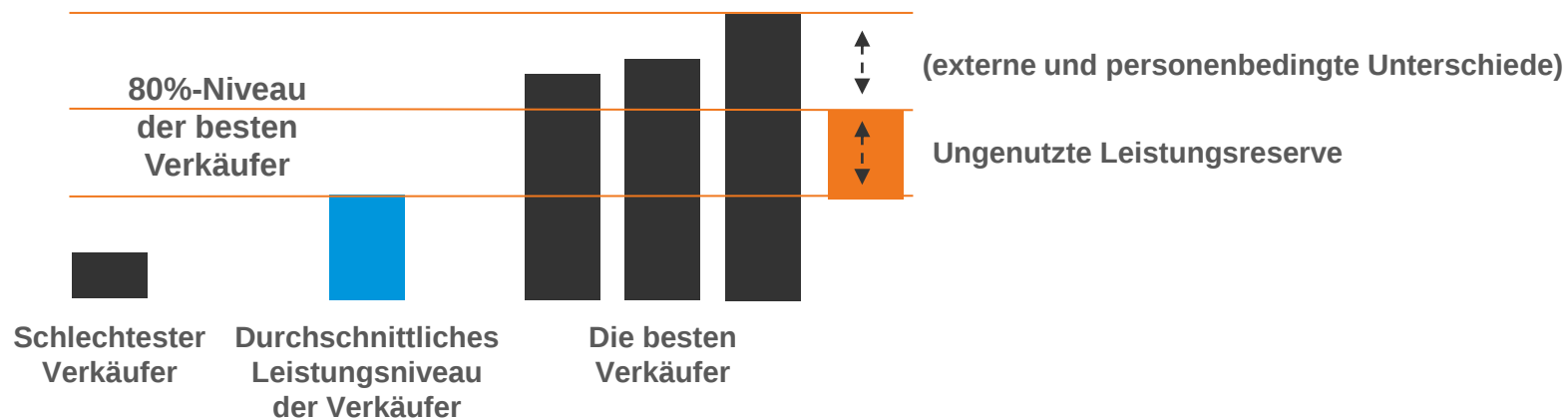
Die guten Verkäufer haben aber nicht einfach nur mehr Talent, sie arbeiten auch anders als die schlechten. Aber kaum ein Unternehmen weiß, was die guten besser machen.

In keinem anderen Unternehmensbereich gibt es solche Leistungsunterschiede. Akzeptieren Sie sie auch nicht im Vertrieb!

Gravierende Leistungsunterschiede zwischen Verkäufern müssen nicht sein!

Natürlich wird es immer Leistungsunterschiede zwischen einzelnen Verkäufern geben, aber zu große Differenzen sind nicht nötig.

Die durchschnittlichen Verkäufer sollten ca. 80% Leistungsniveau der besten Verkäufer erreichen. Die restlichen 20% sind erfahrungsgemäß Talent bzw. personenbedingte oder externe Unterschiede.

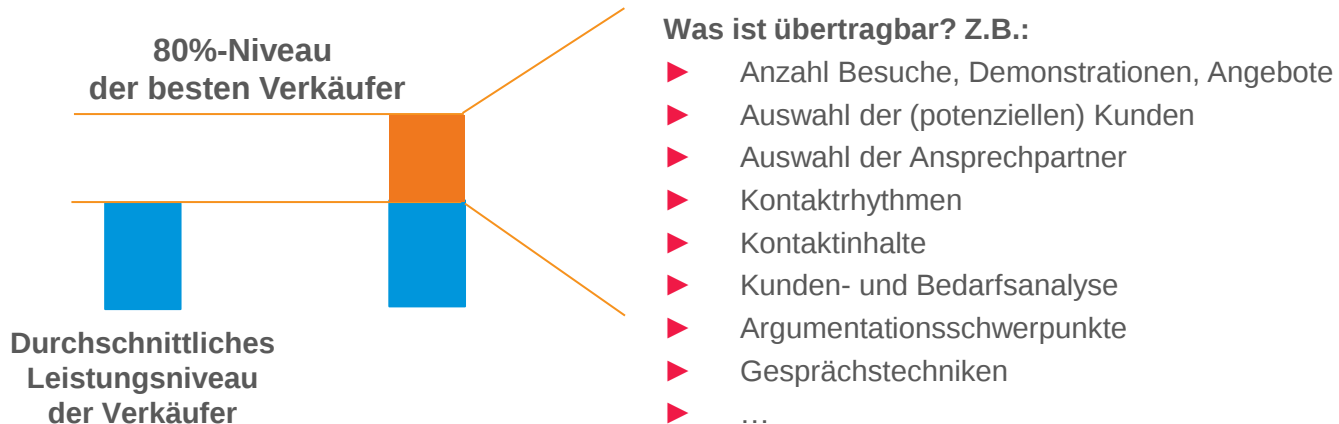


Diese Leistungsreserven zu erschließen, ist der einfachste und schnellste Weg zur Erfolgssteigerung im Vertrieb – und bereits „praxisgetestet“.

Mercuri macht die „Geheimnisse“ Ihrer Spitzenverkäufer transparent und multiplizierbar

Jede Verkaufsleistung ist eine - auf den ersten Blick schwer durchschaubare - Kombination aus Persönlichkeit des Verkäufers (die nicht kopierbar ist) und aus bestimmten, durchaus kopierbaren individuellen Aktivitäten.

Entscheidend ist es, diese beiden Leistungsaspekte von einander zu trennen und zu erkennen, wodurch sich das Aktivitätslevel zwischen den besten und den durchschnittlichen Verkäufern unterscheidet.



Sobald diese Unterschiede transparent sind, können sie relativ leicht von den anderen Verkäufern übernommen werden. Dadurch erhöht sich das gesamte Leistungsniveau im Vertrieb.

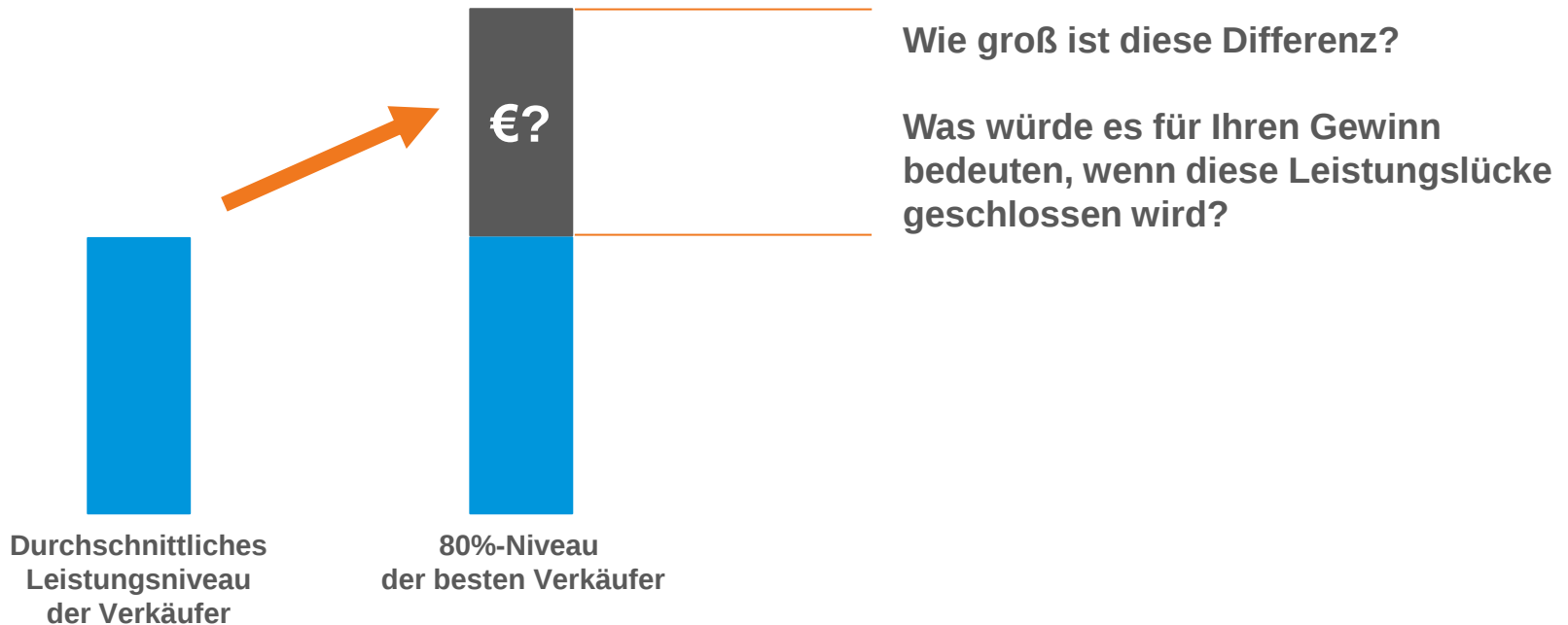
Best Practice - risikolos und erfolgsgeprüft

- ▶ Es geht nicht darum, etwas grundsätzlich Neues zu tun – alles wird bereits von den guten Verkäufern praktiziert.
- ▶ Die „neuen“ Aktivitäten sind erfolgsgetestet – es gibt zahlreiche Praxisbeispiele im eigenen Unternehmen.
- ▶ Alles ganz anders bei uns gibt es nicht – die eigenen Kollegen sind der Maßstab, nicht ein externer Trainer/Berater.
- ▶ Die besten Verkäufer können als interner Wissensgeber agieren – glaubwürdiger geht es nicht.
- ▶ Risikoloser als jedes traditionelle Trainingsprogramm – Return on Investment ist kalkulierbar.
- ▶ Keine Berater-Theorie – Ihre besten Verkäufer liefern die Erfolgsparameter, Mercuri ist nur ein Katalysator.
- ▶ Maximale Flexibilität bei der Umsetzung – Sie erhalten vollständige Transparenz und können entscheiden, ob Sie die Umsetzung intern, mit bestehenden Trainern oder mit Mercuri machen.

Warum Sie Mercuri für Ihr Best Practice brauchen

- ▶ Auch gute Verkäufer können ihre eigenen Aktivitäten meistens nicht strukturiert analysieren.
- ▶ Sie wissen nicht genau, wie ihre Kollegen arbeiten und können auch deren Aktivitäten nicht strukturieren.
- ▶ Deshalb können die besten Verkäufer auch oft nicht erklären, was sie anders machen als die schlechtesten oder der Durchschnitt.
- ▶ Auch Mercuri kennt nicht die Erfolgsgeheimnisse Ihrer Verkäufer. Mercuri weiß aber, wie man sie transparent und greifbar machen kann.
- ▶ Mercuri verfügt in Deutschland über 30 Jahre Erfahrung und hat zahlreiche Vertriebsanalysen in allen relevanten Branchen durchgeführt.
- ▶ Auf dieser Basis hat Mercuri ein strukturiertes Analyse-Raster entwickelt, mit dem alle relevanten Aktivitäten und Verhaltensweisen, die Vertriebserfolge beeinflussen, erfasst werden können.
- ▶ Mercuri ist neutral und unparteiisch, die Akzeptanz von Ergebnissen ist meist höher als bei internen Projekten.

Warum Sie nicht länger warten sollten



- ▶ Best Practice von Mercuri dauert nur wenige Tage – eine sehr begrenzte Investition!
- ▶ Keine interne Unruhe und kein Risiko durch „neue“ Arbeitsweisen.
- ▶ Jeder Monat zahlt sich sofort aus!

Kontakt zu Mercuri International



Christian Peters

Theodor-Hellmich-Straße 8

D-40667 Meerbusch

Phone: +49 (0) 2132 / 9306-38

Fax: +49 (0) 2132 / 2981

christian.peters@mercuri.de

www.mercuri.de

Mercuri International is the largest sales performance and training consultancy in Europe. We have more than 50 years experience in helping both companies and individuals to improve their sales results. We optimise sales processes and develop the people and managers involved in them. By using our unique combination of consulting and training expertise we have helped countless organisations around the world - and their people - in becoming more efficient and effective in their sales activities and achieve the necessary improvement in results.





***TAKING SALES
TO A HIGHER LEVEL!***