



MERCURI
international

Essential Selling Skills

Das Mercuri International Blended Learning-Konzept für Ihre persönliche Sales Excellence

Grow Your People – Grow Your Business

Blended Learning “Essential Selling Skills”

Trainingskonzept & Zielgruppe

Bei dem Kurs handelt es sich um einen innovativen Blended-Learning-Lernpfad, in dem Sie durch eine Mischung von Selbstlerninhalten (z.B. E-Learnings, Videos, Quizze) und Live-Webinaren eine Systematik für das erfolgreiche Führen von Verkaufsgesprächen an die Hand bekommen. Die Live-Webinare sind aufgeteilt in zwei jeweils 2-stündige Blöcke, die von einem(r) unserer erfahrenen Trainer(innen) durchgeführt werden. Zusätzlich erhält jeder Teilnehmer 2-mal 1 Stunde individuelles Online-Coaching. Nach Abschluss des Lernpfades erhalten Sie ein Zertifikat von Mercuri International, einem weltweit führenden Beratungs- und Trainingsunternehmen im Bereich Vertrieb.

Dieses Training richtet sich an alle am Verkaufsprozess beteiligten Personen (Außen-/Innendienst Mitarbeiter und Führungskräfte). Sie erhalten Vorlagen und Werkzeuge für die systematische Vorbereitung und Durchführung von Verkaufsgesprächen, die Ihnen helfen werden, Kundenbedürfnisse zu identifizieren, zielgerichtet und überzeugend zu argumentieren, Einwände zu überwinden und erfolgreicher zum Abschluss zu kommen. Dieser Kurs ist ein Schritt auf dem Weg zu Ihrer persönlichen Sales Excellence.



LERNZIELE DER VERKAUFSGESPRÄCHS-FÜHRUNG

- Gesprächsvorbereitung
- Bedarfsermittlung - & Analyse
- Überzeugende Angebotspräsentation
- Erfolgreiche Einwandbehandlung
- Verkaufsabschluss

IMPLEMENTIERUNG IN IHRE PRAXIS

Übertragen Sie die Theorie direkt auf Ihre individuelle Praxis. Professionelle Trainer unterstützen Sie in individuellen Coaching-Terminen. Profitieren Sie vom Austausch und Diskussionen mit Ihrer Trainingsgruppe und lernen Sie von Best Practice Erfahrungen.

PRAXIS-TOOLS

- Ihr persönlicher Werkzeugkoffer für die Praxis:
- Templates und Vorlagen
 - Essentials (Theoriezusammenfassung)
 - Action Tipps

LERNEN DURCH PERSÖNLICHE ERFAHRUNG

Zeitplan (Ihr persönlicher Lernpfad, Zeitrahmen: 6 Wochen)



So profitieren Sie vom Mercuri-Trainingskonzept

IHRE BENEFITS



FLEXIBEL & EFFIZIENT

Wann immer und wo immer – dank des digitalen Konzeptes können Sie jederzeit und auf unterschiedlichsten Geräten (z.B. Notebook, Mobiltelefon, Tablet) auf alle Inhalte zugreifen und Ihre Aufgaben und Lerneinheiten individuell erarbeiten. Wann immer es Ihnen am Besten passt. Die kurzen, hoch effektiven digitalen Web-Seminare ermöglichen eine optimale Integration in Ihren Berufsalltag.

EFFEKTIV & NACHHALTIG

Durch die individuellen Hausaufgaben und enge Begleitung Ihres persönlichen Coaches werden Sie das Gelernte direkt in Ihrer Praxis anwenden können.



INDIVIDUELL & PRAXISORIENTIERT

Anders als übliche Trainings, werden genau Ihre persönlichen Fallbeispiele Teil des Trainings und Sie können direkt an Ihren aktuellen Herausforderungen erfolgreiche Lösungen erarbeiten. Ihr branchenübergreifend erfahrener Coach unterstützt Sie dabei mit seiner Expertise und praktischen Tipps.



Der Methodenmix



INNOVATIVER BLENDED LERNPFAD

Digitale Trainingsinhalte werden spannend vor sowie zwischen bzw. nach den Trainings vermittelt. Sie erwarten interessante Videos, Quizze und interaktive Wissenstests zur Theorie.



INTERAKTIVES WEB-TRAINING

In den 2-stündigen Onlinetrainings erarbeiten und üben Sie im Team die Anwendung der Theorie an einer Fallstudie.



BERUFSBEGLEITENDE PRAXIS-ARBEIT

Alle erarbeiteten theoretischen Systematiken und Techniken werden in Ihrer Hausaufgabe direkt auf Ihre berufliche Praxis bezogen und stellen die erfolgreiche Implementierung in Ihren Arbeitsalltag sicher.



PERSÖNLICHES ONLINE COACHING

Unsere professionellen Trainer sprechen Ihre persönlichen Fragen und Praxisbeispiele durch und geben wertvolles Feedback und individuelle Hilfestellung.



Alle Informationen auf einen Blick

KONZEPT

Lernen Sie die erfolgreiche und systematische Vorbereitung und Durchführung von Verkaufsgesprächen kennen. Innerhalb des 6-wöchigen Lernpfades werden Sie an Hand einer Fallstudie alle relevanten Methoden kennenlernen und anwenden. Zusätzlich zu den zwei 2-stündigen Trainern geführten Webinaren erhalten Sie Zugang zu E-Learnings, Videos, Dokumenten, Checklisten, Quizzes, individuellem Coaching und vielem mehr.

Am Ende werden Sie in der Lage sein, die Bedürfnisse Ihrer Kunden professionell zu identifizieren, Ihre Angebote zielgerichtet und überzeugend zu präsentieren, Einwände zu überwinden und erfolgreicher zum Abschluss zu kommen. Dieser Kurs ist ein Schritt auf dem Weg zu Ihrer persönlichen Sales Excellence.

INVESTITION & BEZAHLUNG

Die Investition beträgt **1.450,00 €**.

Die Bezahlung erfolgt ausschließlich per Überweisung. Bankdaten erhalten Sie nach der Anmeldung per Mail. Direkt nach Zahlungseingang erhalten Sie von uns die Anmeldedaten für unser Learning Management System, auf der Sie die E-Learnings machen und alle weiteren Informationen erhalten.

TECHNISCHE VORAUSSETZUNGEN

- ✓ PC oder Laptop mit Internetzugang
- ✓ Headset (Kopfhörer und Mikrofon)
- ✓ Adobe Connect Software installiert (kostenfrei)
- ✓ Webcam (optional)

ZERTIFIKAT

Sie erwerben ein Zertifikat von Mercuri International, einem der weltweit führenden Vertriebsberatungs- und Trainingsunternehmen. Das Zertifikat erhalten Sie im Anschluss an das Training in digitaler Form.

TERMINE

Anmeldeschluss: 14. April
 Webinar 1: 28. April von 9-11 Uhr
 Coaching 1: 18. + 19. Mai
 Webinar 2: 18. Juni von 9-11 Uhr
 Coaching 2: 9. + 10. Juli
 Weitere Termine werden zeitnah veröffentlicht oder auf Anfrage angeboten



Allgemeine Geschäftsbedingungen

Vertragsgestaltung

1. Der Abschluss von Vereinbarungen zwischen Teilnehmer und Mercuri International Deutschland GmbH (Mercuri) über die beiderseitig zu erbringenden Leistungen sowie Änderungen und/oder Ergänzungen hierzu bedarf der Schriftform.
2. Ergänzend gelten die vorliegenden Geschäftsbedingungen, die den Vereinbarungen beigelegt werden.
3. Die vorliegenden Geschäftsbedingungen haben Vorrang vor entgegenstehenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Teilnehmers.

Leistungen von Mercuri International

1. Mercuri International erbringt die Dienstleistungen selbst, durch Angestellte und/oder freie Mitarbeiter.
2. Umfang, Form, Thematik und Ziel der Trainingsleistungen werden in der jeweiligen Vereinbarung zwischen Teilnehmer und Mercuri im Einzelnen festgelegt.

Honorare und Kosten

1. Das Honorar und die Nebenkosten für Mercuri International werden individuell für die jeweils vereinbarten Dienstleistungen separat vereinbart.
2. Sofern keine anderen Vereinbarungen getroffen wurden, sind alle Zahlungen ohne Abzug bei Rechnungsstellung und vor Kursbeginn fällig. Bei Zahlungsverzug ist Mercuri International berechtigt, den Teilnehmer vom Kurs auszuschließen.
3. Aufrechnungs- und Zurückbehaltungsrechte gegenüber fälligen Zahlungsansprüchen sind ausgeschlossen.

Sicherung der Leistungen

1. Der Teilnehmer anerkennt das Urheberrecht von Mercuri an den von diesen erstellten Werken. Die Weitergabe an Dritte, also an Personen, die weder Arbeitskollegen oder Mitarbeiter des Kunden sind, oder öffentliche Verbreitung oder Zugänglichmachung von Lehrgangsunterlagen oder Lehrmaterialien ist nicht zugelassen. Insbesondere die Veröffentlichung von Audio- oder Videodateien, digitalen Präsentationen oder Skripten in öffentlich zugänglichen Internetportalen (Sharing) ist untersagt oder bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung von Mercuri International.
2. Kann ein Termin zur Erbringung der Leistung durch Mercuri International wegen höherer Gewalt, Krankheit, Unfall oder sonstigen von Mercuri International nicht zu vertretenden Umständen nicht eingehalten werden, ist Mercuri International unter Ausschluss jeglicher Schadenersatzpflichten berechtigt, die Dienstleistungen an einem neu zu vereinbarenden Termin nachzuholen.
3. Kann ein Termin vom Teilnehmer nicht wahrgenommen werden, sind bei Absage 90 € zzgl. MwSt. (107,10€), ab 4 Wochen vor der Durchführung 100% des Honorars zu zahlen. Dies gilt auch für Nichterscheinen des angemeldeten Teilnehmers. Eine Absage muss in schriftlicher Form erfolgen.
4. Bei einer Umbuchung von Terminen sind 90 € zzgl. MwSt. (107,10€), ab 4 Wochen vor der Durchführung 30% des Honorars zu zahlen.
5. Der Teilnehmer darf jederzeit, ohne zusätzliche Kosten, den Platz mit einer anderen Person tauschen. Der Tausch muss in schriftlicher Form mitgeteilt werden.
6. Sollten die durch Mercuri International zu erbringenden Leistungen während Ihrer Widerrufsfrist beginnen, muss bei Widerruf ein angemessener Betrag, abhängig vom Gesamtumfang des Vertrags und der bereits in Anspruch genommenen Leistung bezahlt werden.
7. Der Teilnehmer stellt eine technische Durchführbarkeit sicher und führt einen technischen Check vor dem Webinar durch. Sollten diese Schritte vor dem Webinar nicht durchgeführt werden und der Teilnehmer die Lernerfahrung der anderen dadurch stören, kann er aus dem Webinar entfernt werden. Es fallen 100% der Kosten an.

Gewährleistung, Haftung

1. Wenn und soweit etwaige Mängel eines von Mercuri International erstellten Werkes darauf beruhen, dass der Teilnehmer Mitwirkungsobliegenheiten nicht, nicht vollständig oder nicht rechtzeitig erfüllt hat, ist die Haftung von Mercuri International ausgeschlossen. Den Nachweis der vollständigen und rechtzeitigen Erfüllung aller Mitwirkungsobliegenheiten wird im Streitfall der Teilnehmer führen.
2. Mercuri International haftet für Schäden des Teilnehmers aus Verzug, aus Unmöglichkeit der Leistung, aus positiver Forderungsverletzung, aus Verschulden bei Vertragsabschluss oder aus unerlaubten Handlungen nur, wenn und soweit sie von Mercuri International vorsätzlich oder grob fahrlässig verursacht worden sind.
3. Die Haftung durch Mercuri International beschränkt sich auf die von ihr erbrachten Leistungen. Eine Haftung für Folgeschäden beim Teilnehmer oder Dritten ist ausgeschlossen.
4. Alle etwaigen Schadenersatzansprüche gegen Mercuri International verjähren spätestens nach Ablauf von 2 Jahren. Die Verjährungsfrist beginnt mit der Erkennbarkeit eines Schadens, spätestens jedoch mit Abschluss der vertragsgemäßen Tätigkeit.

Allgemeine Bestimmungen

1. Sollten einzelne Bestimmungen dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam sein oder werden, wird dadurch die Wirksamkeit der Bedingungen im Übrigen nicht berührt. Die Parteien werden die Bedingungen alsdann mit einer wirksamen Ersatzregelung durchführen, die dem mit der weggefallenen Bestimmung verfolgten Zweck am nächsten kommt.
2. Für diese Bedingungen und ihre Durchführung gilt ausschließlich deutsches Recht.
3. Ausschließlicher Gerichtsstand für alle Ansprüche aus dem mit diesen Geschäftsbedingungen zusammenhängenden Vertrag und diesen Bedingungen ist Neuss.

A man in a dark suit is running up a set of stone steps. He is captured in mid-stride, with his right leg forward and his left leg pushing off. He is wearing a dark suit jacket, dark trousers, and dark shoes. The background is a large, light-colored concrete wall with a grid of circular patterns. The overall scene is dynamic and suggests a sense of urgency or movement.

MERCURI
international