



**MERCURI**  
international

# Essential Selling Skills Trainingskonzept

## 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, Quizzes) und Live-Webinaren eine Systematik für das erfolgreichen Führen von Verkaufsgesprächen an die Hand bekommen. Die Live-Webinare sind in zwei jeweils 2-stündigen Blöcke geteilt, die von einem(r) unserer erfahrenen Trainer(innen) durchgeführt werden. Zusätzlich erhält jeder Teilnehmer zwei 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 VERKAUFGESPRÄCHS- 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



## So profitieren Sie vom Mercuri-Trainingskonzept

### IHRE BENEFITS



#### FLEXIBEL & EFFIZIENT

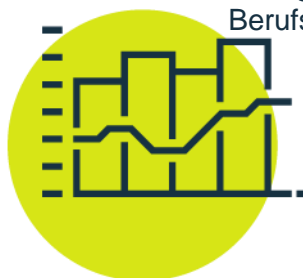
---

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

### 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.

### INVESTITION & BEZAHLUNG

---

Die Investition beträgt 1.650,00 €.

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)



A man in a dark suit is running up a set of concrete steps. The background is a light-colored concrete wall with a grid of circular patterns. A dark blue rectangular box is overlaid on the wall, containing the text 'MERCURI international' in white.

**MERCURI**  
international