

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 die Möglichkeit, sich zweimal für jeweils eine Stunde einzeln **online coachen** zu lassen.

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

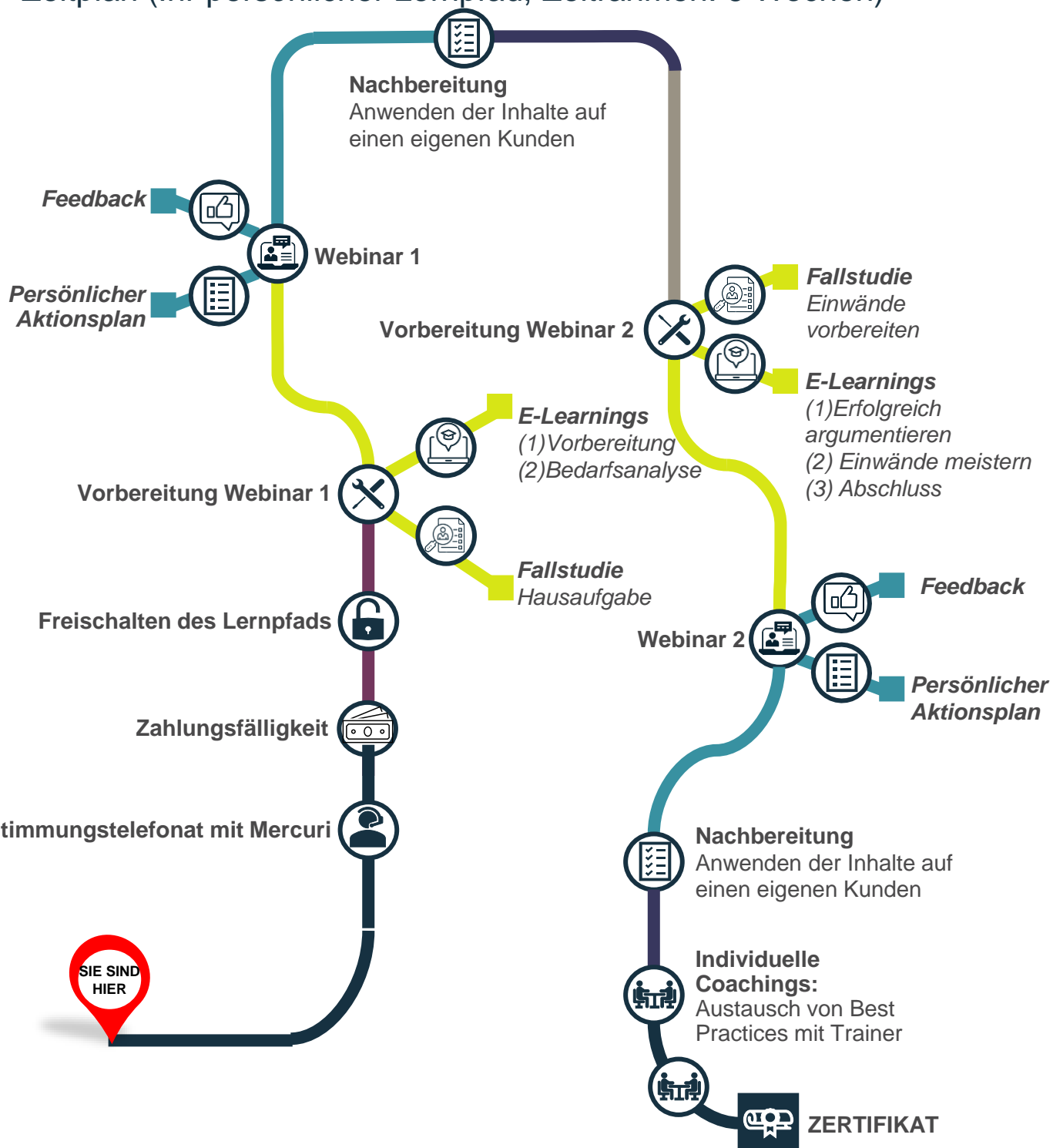
Übertragen Sie die Theorie direkt auf Ihre individuelle Praxis. Professionelle Trainer unterstützen Sie in individuellen Coaching-Terminen. Profitieren Sie vom Austausch und Diskussionen mit Ihrer Trainingsgruppe und lernen Sie von Best Practice Erfahrungen.

PRAXIS-TOOLS

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

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.



BEST PRACTICE

Unsere professionellen Trainer moderieren Praxisbeispiele 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, 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.

VORAUSSETZUNGEN

- ✓ PC oder Laptop mit Internetzugang
- ✓ Headset (Kopfhörer und Mikrofon)
- ✓ 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.

IHRE INVESTITION

Für 1.650 € (netto) können Sie erwarten:

- ✓ Ein Jahr Zugang zu Ihrem Online-Lernpfad
- ✓ 2 virtuelle Trainingseinheiten
- ✓ 2 individuelle Coachingtermine
- ✓ Sehr interaktiver Austausch mit weiteren Teilnehmern zu Best Practices und individuelle Coachingtipps



A man in a dark suit is captured in motion, running up a set of stone steps. He is positioned on the left side of the frame, moving towards the right. The background is a large, 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. The man is wearing a dark suit jacket, dark trousers, and dark shoes. The overall scene conveys a sense of urgency and professional movement.

MERCURI
international