



MERCURI
international

Negotiate to Win!

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

Grow Your People – Grow Your Business

Blended Learning “Negotiate to Win!”

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 Verhandlungen 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. 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 in Verhandlungen beteiligten Personen (Außen-/Innendienst Mitarbeiter, und Führungskräfte). Sie erhalten Vorlagen und Werkzeuge für die systematische Vorbereitung und Durchführung von virtuellen und f2f Verhandlungen, die Ihnen helfen werden, souverän und eloquent in diesen Situationen mit Ihren Kunden aufzutreten. Dieser Kurs ist ein Schritt auf dem Weg zu Ihrer persönlichen Sales Excellence.



LERNZIELE FÜR NEGOTIATE TO WIN!

- Prepare: Effektive Vorbereitung auf Verhandlungen
- Discuss: Informationen während der Verhandlung sammeln und eine Beziehung aufbauen
- Propose: Einen Vorschlag entwickeln, der den Wert Ihres Angebots darstellt
- Bargain: Zum Abschluss kommen

IMPLEMENTIERUNG IN IHRE PRAXIS

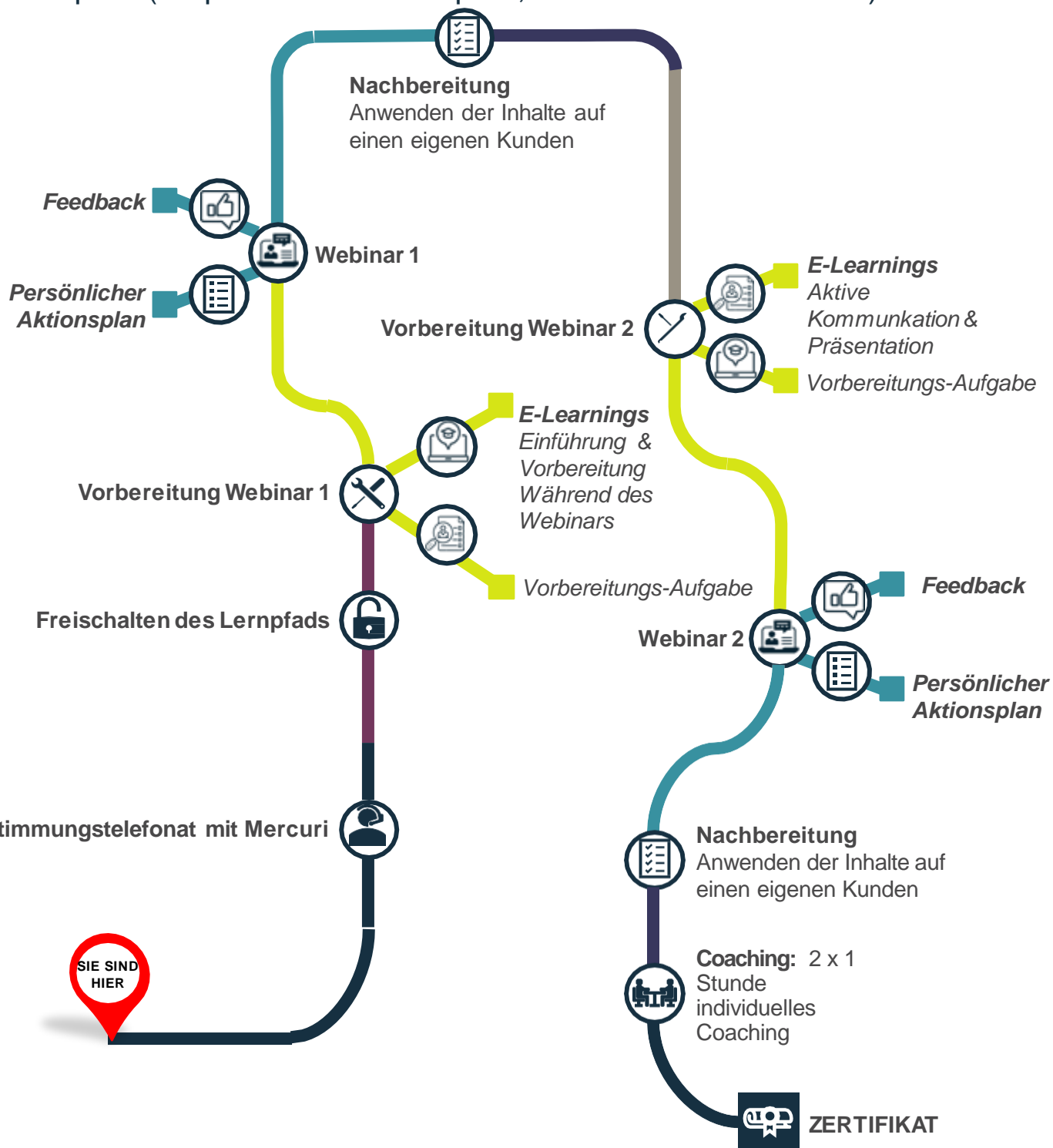
Übertragen Sie die Theorie direkt auf Ihre individuelle Praxis. Profitieren Sie vom Austausch und Diskussionen mit Ihrer Trainingsgruppe und lernen Sie von Best Practice Erfahrungen.

PRAXIS-TOOLS

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

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 eigenen Beispielen.



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.



IMPLEMENTIERUNG

Unter Anleitung unserer professionellen Trainer reflektieren Sie in Einzelcoaching-Gesprächen die erfolgreiche Umsetzung der Inhalte in Ihrer persönlichen Verhandlungssituation.



Alle Informationen auf einen Blick

KONZEPT

Verhandlungen stellen für viele unserer Kunden eine Herausforderung da – und haben einen großen Einfluss auf die Marge und den Erfolg des Unternehmens. Innerhalb des 6-wöchigen Lernpfades werden Sie viele relevanten Methoden kennenlernen und anwenden, um erfolgreich zu verhandeln. Zusätzlich zu den zwei 2-stündigen Trainer geführten Webinaren erhalten Sie Zugang zu E-Learnings, Videos, Dokumenten, Checklisten, Quizze, und vielem mehr. Der Fokus liegt deutlich auf der virtuellen Umsetzung von Meetings unter Berücksichtigung so wichtiger Aspekte wie Vorbereitung, virtuelle Kommunikation und effizientes virtuelles Präsentieren. Am Ende werden Sie in der Lage sein, Ihre (potenziellen) Kunden erfolgreich zu überzeugen und die Verhandlung zu einem für Sie zufriedenstellenden Ergebnis zu führen. Dieser Kurs ist ein Schritt auf dem Weg zu Ihrer persönlichen Sales Excellence.

VORAUSSETZUNGEN

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

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 Trainer/in zu individuellen Fragestellungen.

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.



A man in a dark suit is captured in a dynamic, side-profile view as he runs up a set of concrete steps. The background is a large, light-colored concrete wall featuring 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, a white shirt, and dark shoes, and his motion is blurred to convey speed.

MERCURI
international