

10 TIPPS WIE DIE PERSONALABTEILUNG DIE VERTRIEBSLEISTUNG STEIGERN KANN

MERCURI
international

Das Herzstück eines jeden erfolgreichen Unternehmens ist die Personalabteilung - aber wie genau kann die Personalabteilung bessere Trainings implementieren, um nachhaltiges Wachstum zu erzielen?



48,5%

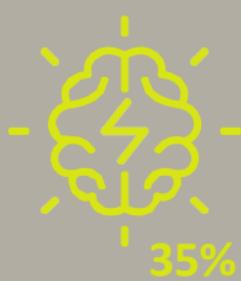
1 VERTRIEBSTRAININGS AUF UNTERNEHMENSZIELE AUSRICHTEN

Unternehmen mit einem dynamischen Vertriebsprozess hatten eine 48,5 % höhere Gewinnrate bei prognostizierten Geschäftsabschlüssen

2 TRAININGS VORRANG EINRÄUMEN

Kontinuierliche Verkaufstrainings können die Quotenerfüllung eines Verkäufers um 20% verbessern

20%



35%

3 NUTZUNG EINES BLENDED LEARNING ANSATZES

Blended Learning führt zu einer um 35 % höheren Beibehaltungsquote beim Lernen

4 PERSONALISIEREN VON TRAININGSINHALTEN

80 % der Vertriebsmitarbeiter glauben, dass personalisierte Trainings ihre Effektivität steigert

80%



15%

5 ZUSAMMENARBEIT UND WISSENSAUSTAUSCH FÖRDERN

Kooperative Vertriebsteams erzielen eine um 15 % höhere Gewinnrate

6 REALITÄTSNAHE SZENARIEN VERWENDEN

Szenarien basierte Trainings können die Produktivität der Vertriebsmitarbeiter um bis zu 17 % steigern

17%



63%

7 DEN TRAININGSERFOLG MESSEN UND ÜBERPRÜFEN

Unternehmen, die den ROI von Vertriebsschulungen effektiv messen, haben eine um 63 % höhere Gewinnrate

8 KONTINUIERLICHES TRAINING UND MENTORING ANBIETEN

Vertriebsmitarbeiter, die kontinuierlich trainieren, erzielen 19 % höhere Leistungen

19%



10 EINE WACHSTUMS-ORIENTIERTE DENKWEISE FÖRDERN

Vertriebsmitarbeiter mit einer wachstumsorientierten Denkweise erreichen ihre Quote mit 47 % höherer Wahrscheinlichkeit als Verkäufer ohne diese Denkweise



47%

Quellen:

- 1 CSO Insights study
- 2 Sales Management Association
- 3 Brandon Hall Group
- 4 Study by Accenture
- 5 The Sales Executive Council

- 6 Corporate Executive Board
- 7 According to a report by CSO Insights
- 8 A study by the Sales Management Association
- 9 A report by Training Industry
- 10 Research by Carol Dweck

Mercuri International ist der Sales-Training Experte, der die Personalabteilungen unterstützt Ihren Vertriebsteams die Tools und Skills zu vermitteln, die der Markt heute und in Zukunft von Ihnen fordert um nachhaltig erfolgreich zu sein.

[KONTAKTIEREN SIE UNS](#)



Mercuri International bietet Spitzentrainings auf lokaler oder globaler Ebene an und hat langjährige Erfahrung im Vertrieb und bei der Weiterentwicklung von Mitarbeiter:innen. Unser Digital Learning Center in Mailand bietet schnelle und kundenindividuelle Lösungen an. International in mehr als 40 Ländern mit eigenen Büros vertreten, um Kunden global, aber auch lokal unterstützen zu können.

Für mehr Informationen besuchen Sie [mercuri.it](https://www.mercuri.it)