



MERCURI
international

Systematische Verkaufsgesprächsführung

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



Grow Your People – Grow Your Business

Blended Learning “Systematische Verkaufsgesprächsführung”

Trainingskonzept & Zielgruppe

Bei dem Kurs handelt es sich um einen innovativen Blended-Learning-Lernpfad, in dem Sie durch eine Mischung aus 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 drei jeweils 3-stündige Blöcke**, die von einem / einer unserer erfahrenen Trainer:innen durchgeführt werden. Zusätzlich erhält jeder / jede Teilnehmer:in die Möglichkeit, sich 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:innen und Führungskräfte). Sie erhalten Vorlagen und Werkzeuge für die systematische Vorbereitung und Durchführung von Verkaufsgesprächen, die Ihnen helfen, 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.



LERNINHALTE „SYSTEMATISCHE VERKAUFGESPRÄCHS- FÜHRUNG“

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

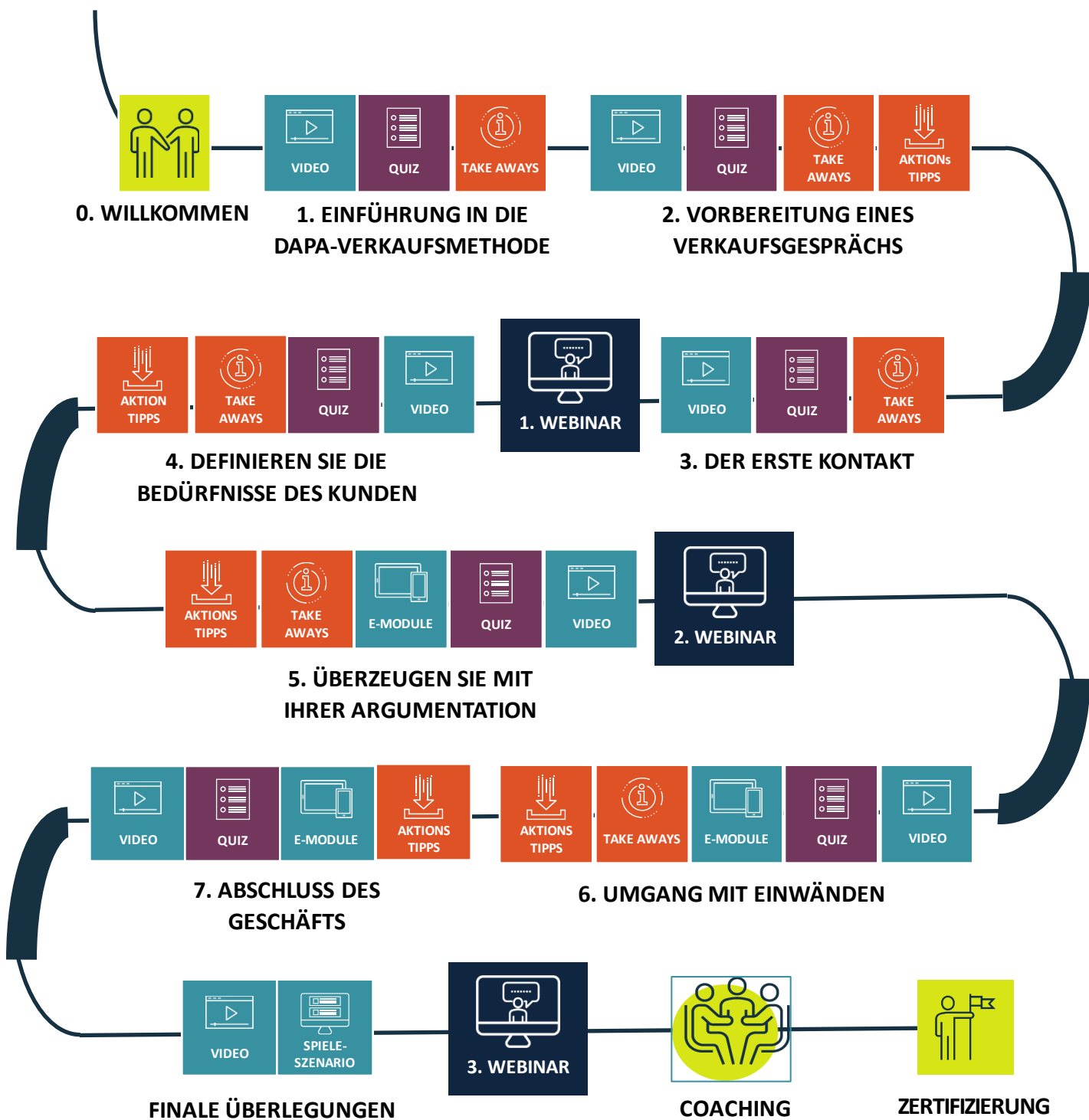
IMPLEMENTIERUNG IN IHRE PRAXIS

Übertragen Sie die Theorie direkt auf Ihre individuelle Praxis. Professionelle Trainer:innen 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 (Theorie-zusammenfassung)
 - Action Tipps

Ihr Persönlicher Lernpfad “Systematische Verkaufsgesprächsführung”



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 bzw. ihrer 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 drei jeweils 3-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.



IMPLEMENTIERUNG

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



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)
- ✓ Microsoft Teams installiert (kostenlos)
- ✓ Gruppengröße mindestens 5 Teilnehmer

IHRE INVESTITION

Für 1.200 € (netto) können Sie erwarten:

- ✓ Ein 6-monatiger Zugang zu Ihrem Online-Lernpfad
- ✓ Drei virtuelle jeweils 3-stündige Trainingseinheiten
- ✓ Ein 1-stündiges individuelles Coaching
- ✓ Sehr interaktiver Austausch mit weiteren Teilnehmern zu Best Practices und individuelle Coachingtipps

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 with a beard, wearing a dark blue suit and black shoes, is captured in profile as he runs up a set of concrete steps. The background is a large, light-colored concrete wall with a grid of small circular holes. A dark blue rectangular box is overlaid on the wall, containing the text 'MERCURI international' in white.

MERCURI
international