



MERCURI
international

Verhandlungs-Technik

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

Grow Your People – Grow Your Business

Blended Learning “Remote Selling”

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



LERNZIELE FÜR REMOTE SELLING

- Unterschiede Face-to-face und virtuelle Meetings
- Vorbereitung
- Nutzung verschiedener virtueller Plattformen
- Effiziente virtuelle Kommunikation
- Aktives Zuhören
- Effizientes Präsentieren
- Storytelling

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 präsentieren Sie Ihre eigene virtuelle Session und bekommen wertvolles Feedback und individuelle Hilfestellung.



Alle Informationen auf einen Blick

KONZEPT

Statt Besuchen vor Ort bleibt Ihnen zurzeit häufig nur die Möglichkeit ihre (neuen) Kunden online zu gewinnen oder bestehende Kunden virtuell zu beraten und auszubauen.

Innerhalb des 6-wöchigen Lernpfades werden Sie alle relevanten Methoden kennenlernen und anwenden. Zusätzlich zu den drei 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 über Webcos zu treffen, Verkaufsgespräche zu führen und sogar Produkte erfolgreich vorzustellen und zu verkaufen. 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)
- ✓ Mindestteilnehmerzahl: 3

IHRE INVESTITION

Für 1.650 € (netto) können Sie erwarten:

- ✓ Ein Jahr Zugang zu Ihrem Online-Lernpfad
- ✓ 3 virtuelle Trainingseinheiten
- ✓ 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 with a beard, wearing a dark blue suit and black shoes, is captured in profile as he runs up a set of stone steps. The background is a large, light-colored concrete wall with a grid of circular holes. A dark blue rectangular box is overlaid on the wall, containing the text 'MERCURI international' in white.

MERCURI
international