



# Poslovna šola Mercuri International Prodajni programi



Vaša kariera



Vaš razvoj



Vaša naložba



**MERCURI**  
international



## Taking Sales to a Higher Level - izboljšujemo prodajne rezultate.

Globalno smo ena vodilnih treninško svetovalnih družb na področju prodajne uspešnosti. Prisotni smo v več kot 40 državah po vsem svetu. S 60 letnimi izkušnjami in razvojem lastnega, v mednarodnem okolju dokazanega "know-how"-a, z globalnim znanjem, ki ga uspešno prilagajamo lokalnim potrebam, podjetjem pomagamo uresničevati prodajne strategije ter izboljšati prodajne rezultate. Osnovno vodilo Mercuri International je, da našim partnerjem dvignemo prodajo na višjo raven - Taking Sales to a Higher Level. Vse naše delo podrejamo osnovnemu cilju: uspešnejši prodaji naših strank. Usmerjeni smo k implementaciji in merjenju rezultatov.

### Razvijamo vaš posel



Oblikovanje poslovnega razvoja in programov po meri temelji na kulturi vašega podjetja, njegovih izzivih, tržnih okoliščinah in predvsem na vašem, še neizkoriščenem potencialu. Razvojne procese oblikujemo glede na specifične potrebe vašega podjetja in kot takšni podpirajo vaše ključne strateške cilje. Program posebno pozornost namenja izkoriščanju potenciala in s tem povezanimu rastjo in razvojem podjetja v danih tržnih razmerah.

**Preberite več na [mercuri.si](http://mercuri.si)**

### Razvijamo vaše kompetence



Razvoj kompetenc zagotavljamo z različnimi razvojnimi programi in s pomočjo metode Kombiniranega učenja. Z individualnimi in skupinskimi oblikami učenja in treninga, igranjem vlog in delom na primerih, razvijamo tiste vaše profesionalne in osebne sposobnosti, ki so potrebne za uspešno izvajanje vseh nalog in odgovornosti, ki jih imate pri zagotavljanju uspešnega delovanja podjetja v celoti in njegove posamezne poslovne enote ali funkcije.

**Preberite več na [mercuri.si](http://mercuri.si)**

### Blended Learning za hitrejšo implementacijo



Večina razvojnih programov vključuje Blended learning oz. kombinirano učenje, ki v več mesečnem časovnem razdobju združuje trening v »živo« z interaktivnimi e-učnimi moduli, pripravljalnimi in implementacijskimi nalogami, računalniškimi poslovnimi simulacijami, vprašalniki in video vsebinami. Na tak način omogočimo prenos metod in znanj že pred ali po treningu, kontinuirano motivacijo in osredotočenost udeležencev na prioritete točke, na treningu samem pa je čas namenjen praktični vadbi vseh pomembnih veščin. To zagotavlja hitrejšo in boljše implementacijo pridobljenih znanj in veščin v redno delo ter hitrejši realni prodajni učinek.



Preberite več na [mercuri.si](http://mercuri.si) ali pokličite na 01 520 80 30.



## Ključne prodajne tehnike v 3. tisočletju

Samo uspešna izvedba neposrednih prodajnih aktivnosti s kupci pripelje do prodaje. Vendar se je način, kako kupci kupujejo danes, drastično spremenil in zato nekateri temeljni pristopi v prodaji, ki so delovali včeraj, danes ne delujejo več. Posebna veščinska razvojna pot omogoča obvladovanje kritično pomembnih novih praks in tistih, ki še vedno veljajo.

## Poslovna pogajanja

Največji uspeh pri pogajanjih je mogoče doseči z aktivnim prizadevanjem v smeri obojestranskega sporazuma in dogovora ter tako zagotoviti kratkoročni in dolgoročni uspeh in zadovoljstvo obeh pogajalskih strani. Potrebno je uporabiti pravo pogajalsko strategijo, posebna pogajalska znanja, veščine in postopke, ki presegajo običajno prodajno delovanje.



### Kaj pridobite?

- Sposobnost uspešne izvedbe prodajnega pogovora v novih spremenjenih razmerah.
- Izbrane kritično pomembne nove prodajne tehnike, ki jih morate obvladati v 3. tisočletju (diagnoza prodajnih situacij, nove tehnike odkrivanja potreb in pričakovanj, 3D argumentacija, obvladovanje novih vrst ugovorov ...).
- Prakse v osebni prodaji, ki so veljale v tradicionalnem pristopu in veljajo še danes.
- Izdelava lastnega Prodajnega priročnika.



### Kaj pridobite?

- Razvijete pogajalske sposobnosti v vseh ključnih fazah pogajalskega procesa.
- Kako se dobro pripraviti na pogajanja in določiti cilje.
- Oblikovanje in izvedbo pogajalskih strategij in taktik.
- Razumevanje različnih pogajalskih pristopov in tipov pogajalcev.
- Komunikacijska orodja za povečanje uspeha pri pogajanjih.
- Praktično urjenje za različne pogajalske situacije, tudi najtežje.



### Komu je namenjen?

Vsem, ki so v neposrednih stikih s kupci: prodajniki, prodajni inženirji, komercialisti, zastopniki, pospeševalci prodaje, produktivni vodje, strokovni sodelavci ...



### Komu je namenjen?

Tistim, ki sodelujejo pri zahtevnih pogajanjih in želijo povečati uspeh s kupci ali dobavitelji: direktorjem, vodjem prodaje, vodjem ključnih kupcev, prodajnikom, nabavnikom ...



### Metoda dela

"Blended Learning" - Kombinirano učenje:

- Trening 2+2+1 dan (9h do 17h).
- Interaktivni e-učni moduli.
- Pripravljalne in implementacijske naloge.
- Praktično delo na primerih.



### Metoda dela

"Blended Learning" - Kombinirano učenje:

- Trening 2+1 dan (9h do 17h).
- Interaktivni e-učni moduli.
- Pripravljalne in implementacijske naloge.
- Urjenje različnih pogajalskih situacij.

# Nadgradite svojo poslovno uspešno

Podrobnejše opise posameznih



## Vodenje ključnih kupcev

Nemalokrat imajo ključni kupci za podjetje takšno strateško vrednost, da zaradi morebitne izgube posla ali samega ključnega kupca podjetje ne doseže želenih poslovnih rezultatov. Zato je uspešno dolgoročno sodelovanje z njimi neprecenljivega pomena za uspeh podjetja, kar pa lahko dosežemo le s celovitim in strukturiranim pristopom in odlično izvedbo.

## Svetovalna prodaja

Ko kupec ne ve, kako izkoristiti tržne priložnosti, kakšna je prava rešitev za njegov poslovni problem in nam hkrati ni naklonjen, mora prodajalec odigrati vlogo poslovnega svetovalca za kupčeve izzive in uresničevanje njegovih poslovnih ciljev in strategij; ko sta prodajni proces in rešitev kompleksni, takrat je potrebno uporabiti svetovalno prodajo kot pravi prodajni pristop.



### Kaj pridobite?

- Sposobnost uporabe najpomembnejših vzvodov za uspešno delo s ključnimi kupci.
- Nabor orodij za uspešno razvijanje dolgoročnih odnosov.
- Izbor pravih ključnih kupcev.
- Razumevanje posla in okolja, v katerem delujejo.
- Vpogled v kupčeve strategije in aktivnosti.
- Vedeti več o vaših konkurentih.
- Obvladati več nivojske odločevalske strukture.
- Definiranje strategij za ključnega kupca.



### Kaj pridobite?

- Sposobnost kredibilnega prodajnega delovanja v situacijah, ko kupec ne ve, kako naj reši svoj poslovni problem.
- Ključne sposobnosti, ki so potrebne za uspeh v svetovalni prodaji.
- Načine in veščine kako delovati, da pri kupcu dosežete položaj poslovnega partnerja in ne le dobavitelja.
- Preizkušene smernice, metode in orodja za uspešno prodajno delovanje v zahtevnem konkurenčnem okolju.



### Komu je namenjen?

Vsem odgovornim za doseganje rezultatov pri delu s ključnimi kupci: vodjem ključnih kupcev, prodajnim managerjem, direktorjem prodaje in drugim direktorjem na različnih ravneh.



### Komu je namenjen?

Tistim, ki v neposrednem stiku s kupci prodajajo rešitve oz. sodelujejo pri prodaji rešitev: prodajnikom, prodajnim inženirjem, tehničnim strokovnjakom, vodjem prodaje ...



### Metoda dela

"Blended Learning" - Kombinirano učenje:

- Trening 2+1 dan (9h do 17h).
- Interaktivni e-učni moduli.
- Pripravljalne in implementacijske naloge.
- Uporaba orodij na lastnem primeru.



### Metoda dela

"Blended Learning" - Kombinirano učenje:

- Trening 2 dni (9h do 17h).
- Interaktivni e-učni moduli.
- Pripravljalne in implementacijske naloge.
- Praktično delo na primerih.



# Izberite si svoj razvojni program!

programov najdete na [mercuri.si](http://mercuri.si)



## Prodaja vrednosti

Ko se podjetja odločajo za večje nakupe, so pred dilemo, katera ponudba jim bo prinesla največjo vrednost za njihovo poslovanje. Kako prodati vrednost pa je glavni izziv prodajnikov. Za pridobitev posla je ključno, da prepričljivo in otipljivo prikažemo vrednost naše ponudbe in da znamo na ravni konkretnih vrednosti pokazati ključne razlike med njo in drugimi alternativami, ki jih ima kupec »na mizi«.

## Prodaja rešitev - Od priložnosti do naročila

Mnogim podjetjem je izziv, kako izboljšati uspešnost realizacije velikih ali srednje velikih priložnosti - takšnih priložnosti, kjer gre za večje posle, posle strateškega pomena za vaše podjetje ali pa če gre za pridobitev ključnih oz. strateških kupcev. Training »Prodaja rešitev - Od priložnosti do naročila« vam bo na prodajno strateški ravni pomagal ustvariti več takšnih »zmag«.



### Kaj pridobite?

- Nadgradili boste sposobnost nazornega in prepričljivega prikaza kritičnih razlik med vašo ponudbo in drugimi alternativami, ki jih ima kupec na voljo.
- Sposobnost oblikovanja močnih argumentov vrednosti za kupca.
- Uspešneje boste realizirali nove priložnosti in nadgradili obstoječe poslovne odnose.
- V očeh kupca boste postali najprimernejši partner za sodelovanje



### Kaj pridobite?

- Povečate uspešnost pridobivanja večjih poslov.
- Kako oceniti ali je priložnost zares priložnost za vaše podjetje.
- Kako oceniti konkurenčno situacijo pri kupcu in glede na to izbrati pravo rešitev.
- Kako vplivati na več nivojsko odločevalsko strukturo.
- Kako pripraviti predstavitev predloga, da ga bo razumel in sprejel vsak od ključnih nosilcev odločanja.



### Komu je namenjen?

Vsem tistim, ki jim je pri pridobivanju poslova izziv »Kako prodati vrednost ponudbe?«: prodajnikom, prodajnim inženirjem, prodajnim vodjem, vodjem ključnih kupcev ...



### Komu je namenjen?

Osebam, ki so odgovorne za rezultate pri večjih kupcih oz. vsem, ki prodajajo projekte ali rešitve: vodjem prodaje, projektnim vodjem, prodajnikom, skrbnikom ključnih kupcev.



### Metoda dela

”Blended Learning” - Kombinirano učenje:

- Trening 2+1 dan (9h do 17h).
- Interaktivni e-učni moduli.
- Pripravljalne in implementacijske naloge.
- Praktično delo na primerih.



### Metoda dela

”Blended Learning” - Kombinirano učenje:

- Trening 2 dni (9h do 17h).
- Namizna strateška igra.
- Interaktivni e-učni moduli.
- Delo na lastni realni priložnosti.



## Asertivna prodaja

Pogosto naletimo na kupce, ki niso zainteresirani za našo ponudbo in pravijo: »Tega ne potrebujemo«, »Že imamo dobavitelja« ..., hkrati pa vedo, kaj hočejo. V takšnih situacijah je potrebno nastopiti prepričljivo in samozavestno, uporabiti pravi prodajni pristop, ki prodajnikom omogoča, da spremenijo odnos kupca iz nenaklonjenega v zainteresiranega in tako povečajo možnosti za uspeh.

## Prodaja preko posrednikov

Mnoga podjetja želijo povečati prodajni rezultat preko posrednikov, pa ne vedo kako. Posredniki pogosto blokirajo dostop do končnih kupcev, zato podjetja nimajo pregleda nad trgom (B2B, B2C). Posredniki prodajajo proizvode naših konkurentov, našim pa ne posvečajo potrebne pozornosti. Podjetja so v dvomih ali so izbrala dobrega posrednika.



### Kaj pridobite?

- Veščine in tehnike, ki prodajnikom omogočajo močan vpliv na kupca in s tem povečajo verjetnost za uspešno prodajo.
- Pravi mentalni pristop - zmagovalno miselnost.
- Naučili se boste kdaj in kako uporabiti asertivni prodajni pristop.
- Kako izvesti strukturiran prodajni pogovor, da pri kupcu zbudite interes, željo in ustrezno aktivnost.
- Kako zgraditi in uporabiti prave konkurenčne argumente.



### Kaj pridobite?

- Preizkušene smernice in orodja za uspešno prodajo preko posrednikov.
- Sistem dela s posredniki.
- Opredelitev in izbor pravih posrednikov.
- Izgradnja in razvoj uspešnih odnosov s posredniki.
- Skupno poslovno načrtovanje in izvedba skupnih aktivnosti.
- Boljše obvladovanje trgov.
- Razumevanje finančnih vidikov poslovanja s posredniki.
- Ocena poslovanja posrednikov.



### Komu je namenjen?

Vsem v prodaji, ki ste pogosto v prodajnih situacijah, ko kupci izkazujejo odpor do vaše ponudbe in je potrebno spremeniti njihov odnos v zainteresiranega in naklonjenega.



### Komu je namenjen?

Vsem, ki delajo s posredniki in so odgovorni za prodajne rezultate dosežene preko njih: direktorjem, vodjem prodaje, področnim vodjem, prodajnikom.



### Metoda dela

"Blended Learning" - Kombinirano učenje:

- Trening 2 dni (9h do 17h).
- Interaktivni e-učni moduli.
- Pripravljalne in implementacijske naloge.
- Praktično delo na primerih.



### Metoda dela

"Blended Learning" - Kombinirano učenje:

- Trening 2 dni (9h do 17h).
- Interaktivni e-učni moduli.
- Delo na lastnem primeru.
- Izdelava načrta za izbranega posrednika.



## Psihologija prodaje

V nekaterih točkah poslovne komunikacije je uspeh precej odvisen od poznavanja samega sebe in drugih ter razumevanja, kako različni vzorci obnašanja, psihološke sestavine osebnosti sogovornika in sama komunikacija vplivajo na njegovo nakupno odločanje. Z razumevanjem in uporabo psihologije prodaje imate večji vpliv na partnerja in večjo možnost za uspeh.

## Veščine poslovnega nastopanja

Sposobnost izvajanja poslovnih nastopov in predstavitev je vse pomembnejša za doseganje osebnih in poslovnih uspehov. Še posebej zahtevne so prodajne predstavitve. Zato potrebujemo ustrezna znanja in veščine za uspešno vzpostavitev dobrega odnosa s poslušalci in za medsebojno razumevanje, ne glede na različne predhodne poglede.



### Kaj pridobite?

- Izboljšanje učinkovitosti in uspešnosti pri pogajanjih.
- Razumevanje psiholoških dejavnikov, ki vplivajo na uspešnost osebnega prodajnega delovanja.
- Razumevanje sebe in drugih.
- Kako komunicirati z različnimi tipi oseb.
- Vplivanje v smeri odločitve.
- Asertivnost in empatija v prodaji.
- Obvladovanje težjih prodajnih situacij.



### Kaj pridobite?

- Sposobnost priprave in učinkovite izvedbe poslovnega nastopa.
- Višjo samozavest, prepričljivost in vpliv na poslušalce.
- Oblikovanje ideje in besednega izražanja.
- Razumevanje in trening zapletenih predstavitvenih situacij.
- Obvladovanje treme in stresa.
- Učinkovito uporabo audio-vizualnih sredstev.
- Poglobljeno urjenje s povratno informacijo.



### Komu je namenjen?

Posameznikom, ki želijo povečati sposobnosti uspešne prodajne komunikacije in povečati vpliv na kupce v različnih poslovnih situacijah.



### Komu je namenjen?

Osebam, katerih delo vključuje poslovno in prodajno nastopanje pred kupci, poslovnimi partnerji ali sodelavci in pogosto pri svojem delu izvajajo eksterne in interne predstavitve.



### Metoda dela

"Blended Learning" - Kombinirano učenje:

- Trening 2 dni (9h do 17h).
- Interaktivni e-učni moduli.
- Samoanalize, analize, testi.
- Delo na primerih in igre vlog.



### Metoda dela

"Blended Learning" - Kombinirano učenje:

- Trening 2+1 dan (9h do 17h).
- Interaktivni e-učni moduli.
- Snemanje nastopov s kamero in povratno informacijo.



## Mercuri Social Selling

Social Selling ni zgolj muha enodnevnica. Raziskave so namreč pokazale, da prodajniki, ki uporabljajo družbena omrežja, izvedejo 51% več poslovnih srečanj in imajo večje možnosti za uspeh. Pri tem pa je pomembno upoštevati izkušnjo, da bo prodaja s pomočjo družbenih omrežij najverjetneje spodletela, če bo prepuščena le kreativnosti in predanosti vsakega posameznika. Program zato obravnava vprašanja, kaj je sploh potrebno za zagotavljanje uspeha na ravni podjetja in kaj na ravni posameznega prodajnika.



### Kaj pridobite?

- Poglobljeno razumevanje uporabe različnih družbenih omrežij za povečanje prodajne uspešnosti in seznanitev z najnovejšimi trendi.
- Okrepljene veščine prodaje s pomočjo družbenih omrežij.
- Proces v 4 fazah, kot vodilo za učinkovito uporabo družbenih omrežij za gradnjo odnosov s strankami.
- Znanja, ki vam bodo služila pri kvalitetni podpori znamke podjetja in ustvarjanju svoje osebne znamke.
- Sposobnost izvajanja različnih aktivnosti za vzpostavljanje in utrjevanje odnosov s strankami preko družbenih omrežij.
- Načrt aktivnosti za razvoj Social Sellinga.
- Usmeritve kako integrirati Social Selling v prodajno delovanje podjetja.
- Priporočila kdaj in pri katerih prodajnih aktivnostih, od akvizicije novih strank do razvoja obstoječih kupcev, je smiselno uporabiti družbena omrežja in kako.



### Komu je namenjen?

V prvi vrsti tistim, ki v stiku s kupci predstavljajo podjetje in pri tem tudi z uporabo družbenih medijev gradijo odnose z njimi: vodjem prodaje, prodajnikom, vodjem ključnih kupcev, prodajnim inženirjem ...



### Metoda dela

**"Blended Learning" - Kombinirano učenje:**

- Trening 2 dni (9h do 17h).
- Video učne vsebine.
- Praktično urjenje na lastnem primeru.
- Vprašalniki in samoanalize.
- Pripravljalne, vmesne in implementacijske naloge.



# Poslovna šola Mercuri International

Mercuri International zagotavlja svojim partnerjem na eni strani povsem prilagojene rešitve njihovim specifičnim potrebam, na drugi strani pa z odprtimi razvojnimi programi možnost individualnega razvoja posameznih zaposlenih oz. njihovih kompetenc.

Že več deset tisočim smo pomagali razviti potrebna znanja in veščine za prodajo nove dobe ter jih pretvoriti v praktične rezultate. Na področju prodajnega in vodstvenega razvoja smo postali znani po kakovosti programov in odličnosti konzultantov, ki imajo bogate profesionalne in praktične izkušnje. Zaradi izredne širine in poznavanja različnih panog, poznajo odgovore na večino vprašanj oz. rešitve za številne izzive in probleme s katerimi se udeleženci srečujejo pri svojem delu.

V nadaljevanju boste našli širok nabor vrhunskih razvojnih programov, s katerimi boste razvili oz. nadgradili prodajne sposobnosti in tako povečali prodajno uspešnost.

## Kako se prijaviti?

### Prijavite se lahko:

- preko prijavnega obrazca na spletni strani [mercuri.si](http://mercuri.si)
- preko elektronske pošte [info@mercuri.si](mailto:info@mercuri.si)
- ali pokličite na telefonsko številko 01 52 08 030.

## Ugodnosti za podjetja

Mercuri International, skladno s splošnimi pogoji Poslovne šole\*, omogoča podjetjem za večje število prijavljenih v enem letu (12 mesecev) posebne ugodnosti:

- 2 udeleženca - 5% popust
- 3 - 5 udeležencev - 10% popust
- nad 5 udeležencev - poleg popusta še dodatno Follow up srečanje (2-3 ure) za stranke v prostorih izvajalca.

\* Splošni pogoji Poslovne šole Mercuri International so objavljeni na [mercuri.si/splosni-pogoji-poslovne-sole-mercuri-international](http://mercuri.si/splosni-pogoji-poslovne-sole-mercuri-international)

## Bodite na tekočem!

Spremljajte naše novosti o razvoju prodaje in vodenja, dogodkih, raziskavah in ugodnostih.

**Prijavite se na Mercurijeve e-Novice na [mercuri.si](http://mercuri.si)**



Vabimo vas, da nas pokličete na 01 520 80 30 in svetovali vam bomo o možnostih vašega nadaljnjega osebnega profesionalnega razvoja.