



Poslovna šola Mercuri International Vodstveni 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

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

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 prioritetne 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 ali pokličite na 01 520 80 30.



Akademija prodajnega vodenja

Dober prodajni management je ključni dejavnik za povečanje prodajne uspešnosti ekipe. Prodajnega rezultata samega ni moč upravljati. Kot že beseda sama pove, je posledica nečesa. Zato se morajo prodajni managerji osredotočiti na tisto, kar privede do rezultata: na portfelj kupcev, količino, smer in kakovost prodajnih aktivnosti ter razvoj sposobnosti prodajne ekipe in posameznikov. Za to potrebujejo sodoben in uspešen sistem vodenja prodaje in odlične prodajno managerske in voditeljske sposobnosti.



Kaj pridobite?

- Znanja, veščine, orodja in sisteme dela za samostojno in profesionalno vodenje prodajne ekipe.
- Načrtovanje prodaje in dela s kupci.
- Sistem spremljanja prodajnih rezultatov, aktivnosti in kompetentnosti (RAK model) ter uvedba kazalnikov merjenja (KPI).
- Oblikovanje postopkov in načinov za izvedbo coachinga.
- Analizo lastne ekipe na temelju razumevanja razlik med posamezniki.
- Smernice za obvladovanje časa in določanje prioritet.
- Veščine in napotke za lasten način vodenja posameznikov in ekip v praksi ter njihovo motiviranje.
- Metode in postopke za profesionalno izvedbo letnih oz. razvojno načrtovalnih razgovorov, vodenje sestankov in konferenc.
- Uspešno uvajanje potrebnih sprememb v delovanju ekipe in posameznikov.
- Izdelava osebnega Priročnika prodajnega managerja.



Komu je namenjen?

Direktorjem, vodjem prodaje, področnim prodajnim managerjem in neposrednim vodjem prodajnih ekip.



Metoda dela

"Blended Learning" - Kombinirano učenje:

- Trening 4 x 2 dni (9h do 17h).
- Interaktivni e-učni moduli.
- Urjenje na računalniški simulaciji za načrtovanje kupcev.
- Video učne vsebine.
- Vprašalniki in samoanalize.
- Pripravljalne, vmesne in implementacijske naloge.
- Izdelava osebnega Priročnika prodajnega managerja.
- Neposredno urjenje na primerih in igranje vlog za razvoj vodstvenih in komunikacijskih veščin.

Nadgradite svojo poslovno uspešnost

Podrobnejše opise posameznih



»Performer« - Management prodajne ekipe

Prodaja je vse pomembnejša strateška tema najvišjih vodstev, okolje v katerem delujemo danes, pa se je tako spremenilo, da se ni zanašati na srečo. Dobri prodajni rezultati so plod trdega dela in pravih ter pravočasnih managerskih odločitev. Nasprotno pa napačne odločitve podjetje drago stanejo. Boljšega in pravočasnega odločanja in ukrepanja se dejansko lahko izurite na simulatorju prodajnega managementa, kjer boste z različnimi strateškimi usmeritvami neposredno vplivali na uspeh prodajnikov in ekipe.



Kaj pridobite?

- Boljše razumevanje, kaj morate v svojem prodajno managerskem delovanju in odločanju spremeniti danes, da boste izboljšali prodajne rezultate jutri.
- Izboljšano sposobnost analize in boljše razumevanje verige vzrok-posledica v vaši prodajni ekipi.
- Vpogled v prihodnje posledice vaših odločitev.
- Sposobnost odločanja in ukrepanja za izboljšanje prodajnega rezultata.
- Urjenje sprejemanja prodajnih odločitev.
- Povečali boste uspešnost svojega prodajnega vodenja.
- Lažje boste dosegali prihodnje prodajne cilje vaše ekipe.
- Sposobnost, da pravočasno odkrijete, kje ekipa ne dela dobro.
- Razvijete lahko dober in zanesljiv sistem opozorilnih lučk za uspešno usmerjanje aktivnosti ekipe.



Komu je namenjen?

Direktorjem in vodjem prodaje oz. tistim, ki so odgovorni za doseganje prodajnih rezultatov v podjetju in vodijo prodajne ekipe.



Metoda dela

»Blended Learning« - Kombinirano učenje:

- Treening 2 dni (9h do 17h).
- Uporaba računalniške simulacije.
- Urjenje na poslovnem simulatorju, ki poustvari vso kompleksnost realnega prodajnega okolja in preslikava na lastno situacijo.
- Interaktivni e-učni moduli.
- Pripravljalne, vmesne in implementacijske naloge.

st. Izberite si svoj razvojni program!

programov najdete na mercuri.si



Usmerjanje prodajnih aktivnosti

Od vas se pričakuje, da boste dosegli načrtovane rezultate. A vse večja konkurenca, zmanjšana lojalnost kupcev, pritiski na cene in podobno, vplivajo na to, da jih morda ne dosegate. Nekatere prodajnike boste zato morali preusmeriti, ostale bolj motivirati. Cilj programa je, da vam pomaga razviti se v profesionalnega prodajnega vodjo, ki zna natančno opredeliti močne točke in področja izboljšanja prodajnega delovanja posameznih prodajnikov in ekipe kot celote ter izvajati učinkovite usmerjevalne pogovore za doseganje uspeha.



Kaj pridobite?

- Sposobnost učinkovitega usmerjanja prodajne ekipe k zastavljenim prodajnim ciljem in usklajitev njenega delovanja s prodajno strategijo podjetja.
- Učinkovito analizo, spremljanje, pripravo prilagojenih akcijskih načrtov in pridobivanje zaveze s strani vsakega posameznega člana prodajne ekipe.
- Izvedbo motivacijskih usmerjevalnih pogovorov, da bo vsak član vaše ekipe učinkovito, osredotočeno in pravočasno opravil svoje delo in dosegel zastavljene prodajne cilje.
- Oblikovanje sistema usmerjanja prodajnih aktivnosti in uporabo zanesljivih kazalnikov, ki vam omogočajo tudi pravočasno predvideti tveganja.



Komu je namenjen?

Prodajnim managerjem, vodjem prodaje, področnim vodjem, skratka tistim, ki neposredno vodijo prodajne ekipe in so odgovorni za doseganje prodajnih rezultatov.



Metoda dela

"Blended Learning" - Kombinirano učenje:

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



Finančna znanja v prodaji

Direktorji in prodajni managerji dnevno sprejemajo mnogo poslovnih odločitev (naložbe, racionalizacija, velikost in razvoj prodajne ekipe, proizvodne kapacitete, najem posojil, depoziti, zaloge, časovno usklajevanje prihodkov in odhodkov ...). Vse te odločitve pa imajo posledice v rezultatu in bilancah podjetja. Zato se morajo managerji dobro zavedati, kakšne finančne učinke bo imela posamezna odločitev, kako bo to vplivalo na rezultat in tržno pozicijo podjetja - kratkoročno in dolgoročno.



Kaj pridobite?

- Temeljno finančno znanje potrebno za vodenje in prodajo.
- Ključna znanja in razumevanje o tem, kakšen finančni vpliv in učinek imajo posamezne odločitve na poslovanje in profitabilnost podjetja.
- Sposobnost analize in razumevanja osnovnih računovodskih izkazov (bilanca stanja, bilanca uspeha, izkaz finančnih tokov).
- Modele in orodja za oceno posameznih aktivnosti podjetja s finančnega vidika.
- Razumevanje finančnih posledic praktičnega vodenja podjetja v večletnem obdobju (sprejemanje odločitev in strategij povezanih z naložbami, s stroški za marketing, z zaposlenimi, z usposabljanjem ...).
- Razumevanje posameznih koeficientov uspešnosti poslovanja podjetja.
- Izhodišča za vrednotenje podjetij.



Komu je namenjen?

Managerjem in drugim vodilnim ljudem v podjetju, ki so neposredno in aktivno vključeni v prodajni proces in želijo poglobiti finančno znanje ter jim je pomemben interes profitabilnost podjetja.



Metoda dela

"Blended Learning" - Kombinirano učenje:

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



Akademija vodenja

Za uspešno uresničevanje zastavljenih ciljev je zelo pomembno, kako delujejo posamezniki in še posebej, kako deluje tim kot celota. Če je vodenje doseganje rezultatov s pomočjo drugih, potem je jasno, da je glavna naloga vodje ustvariti pogoje za to, da so ljudje lahko uspešni. To vodja lahko doseže z ustreznimi načini vodenja, ki so prilagojeni posameznikovi usposobljenosti in zavzetosti, z ustvarjanjem visoke motiviranosti in stalnim dajanjem povratnih informacij o delu posameznikov in tima.



Kaj pridobite?

- Znanja, veščine, orodja in sisteme dela za samostojno in profesionalno vodenje ekip.
- Celovit pregled nad različnimi dejavniki in modeli, ki vplivajo na uspešnost vodenja.
- Podrobno analizo lastne ekipe na temelju razumevanja razlik med posamezniki, ko gre za njihovo usposobljenost za delovanje na eni, in njihovo motiviranost oz. odločenost za delovanje na drugi strani.
- Uspešno uvajanje potrebnih sprememb v delovanju ekipe in posameznikov.
- Veščine in napotke za lasten način vodenja posameznikov ter ekip v praksi in še posebej, kakšno mora biti celovito vodenje, da lahko motivacijsko vpliva na sodelavce.
- Metode in postopke za profesionalno izvedbo letnih oz. razvojno načrtovalnih razgovorov, vodenje sestankov in konferenc.
- Izdelava osebnega Vodstvenega priročnika.



Komu je namenjen?

Direktorjem in drugim vodjem na različnih ravneh in funkcijah podjetja, ki morajo z uspešnim vodenjem dosegati zastavljene cilje ter zagotavljati visoko usposobljenost ekip.



Metoda dela

"Blended Learning" - Kombinirano učenje:

- Trening 2 x 2 dni (9h do 17h).
- Interaktivni e-učni moduli.
- Video učne vsebine.
- Vprašalniki in samoanalize.
- Pripravljalne, vmesne in implementacijske naloge.
- Izdelava osebnega Vodstvenega priročnika.
- Neposredno urjenje na primerih in igranje vlog za razvoj vodstvenih in komunikacijskih veščin.

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 vodstvene sposobnosti in tako povečali prodajno uspešnost.

Kako se prijaviti?

Prijavite se lahko:

- preko prijavnega obrazca na spletni strani mercuri.si
- preko elektronske pošte 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

Bodite na tekočem!

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

Prijavite se na Mercurijeve e-Novice na mercuri.si



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