

MERCURI INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL 2024

Rozvojové centrum pro obchodní profesionály

PRODEJ		FORMA	CENA
MI PRODEJNÍ DOVEDNOSTI	Prodejní techniky a postupy pro úspěšné jednání se zákazníkem	4 dny prezenční trénink (2+2 dny) + digitální cesta	39
MI PRODEJ HODNOTY	Prodejní přístup založený na hodnotě pro zákazníka	2denní prezenční trénink + digitální cesta	24
MI PRODEJ NA DÁLKU	Jak si připravit a úspěšně vést virtuální prodejní schůzky	2x 0,5denní virtuální trénink + digitální cesta	16
STORYTELLING PŘI PRODEJI	Využití emocí a příběhů pro zesílení argumentace	1denní prezenční trénink + digitální cesta	17
KEY ACCOUNT MANAGEMENT	Řízení a rozvoj spolupráce s významnými zákazníky	2denní prezenční trénink + digitální cesta	24
OD PŘÍLEŽITOSTI K OBJEDNÁVCE	Efektivní postup pro úspěšnou přeměnu obchodních příležitostí na objednávky	2denní prezenční trénink + digitální cesta	24
TIME MANAGEMENT OBCHODNÍKA	Stanovení cílů a priorit při plánování práce obchodníka v regionu	2denní prezenční trénink + digitální cesta	24
SOCIAL SELLING	Využití sociálních sítí při prodeji	1denní prezenční trénink + digitální cesta	17
KONZULTATIVNÍ PRODEJ	Jak přesměrovat zadání zákazníka a prodat vhodnější řešení	2denní prezenční trénink + digitální cesta	24
EXPERTNÍ PRODEJ	Jak využít odborných znalostí k tvorbě a prodeji požadovaného řešení	2denní prezenční trénink + digitální cesta	24
VZTAHOVÝ PRODEJ	Jak využívat a rozvíjet vztahy se zákazníky pro zvýšení prodeje	2denní prezenční trénink + digitální cesta	24
ASERTIVNÍ PRODEJ	Jak se prosadit u rezistentních zákazníků	2denní prezenční trénink + digitální cesta	24
KONKURENČNÍ PRODEJ	Jak se odlišit a uspět proti silné konkurenční nabídce	2denní prezenční trénink + digitální cesta	24
PRODEJ NA DÁLKU	Digitální cesta pro zlepšení prodejních dovedností při prodeji na dálku	Digitální rozvojová cesta v češtině	4
PRODEJNÍ DOVEDNOSTI	Digitální cesta pro získání prodejních technik a dovedností	Digitální rozvojová cesta v češtině	4
OPPORTUNITY-TO-ORDER	Transform an opportunity to an order	Digitální rozvojová cesta v angličtině	4
MI ESSENTIAL SELLING SKILLS	Digital path to brush up your selling skills and techniques	Digitální rozvojová cesta v angličtině	4
REMOTE SELLING	How to prepare successful virtual sales meetings	Digitální rozvojová cesta v angličtině	4
PREZENTACE			
PREZENTAČNÍ DOVEDNOSTI	Úspěšné vystupování před skupinou zákazníků nebo spolupracovníků	2denní prezenční trénink + digitální cesta	24
POKROČILÉ PREZENTAČNÍ DOVEDNOSTI	Jak zvýšit účinek prezentace v konkrétní situaci	2denní prezenční trénink + digitální cesta	24
PRESENTATION SKILLS 2.0	A toolkit for the presenter of tomorrow	Digitální rozvojová cesta v angličtině	4
VYJEDNÁVÁNÍ			
VYJEDNÁVACÍ DOVEDNOSTI	Efektivní vyjednávací techniky a postupy	2denní prezenční trénink + digitální cesta	24
POKROČILÉ VYJEDNÁVACÍ DOVEDNOSTI	Jak úspěšně postupovat ve složitých vyjednávacích situacích	2denní prezenční trénink + digitální cesta	24
JAK SE STÁT LEPŠÍM VYJEDNÁVAČEM	Digitální rozvojová cesta pro vylepšení vyjednávacích dovedností	Digitální rozvojová cesta v češtině	4
HOW TO BECOME A BETTER NEGOTIATOR	Digital path improving your essential negotiation skills	Digitální rozvojová cesta v angličtině	4
ZÁKAZNICKÉ SLUŽBY A KOMUNIKACE			
PROFESIONÁLNÍ ZÁKAZNICKÉ SLUŽBY	Poskytování služeb vedoucí ke zvýšení spokojenosti zákazníků	1denní prezenční trénink + digitální cesta	17
EXCELLENCE IN CUSTOMER EXPERIENCE	Digital path to provide the best customer experience ever	Digitální rozvojová cesta v angličtině	4
ŘÍZENÍ PRODEJE A LEADERSHIP			
MI SALES MANAGEMENT ACADEMY™	Akademie pro manažery, kteří chtějí úspěšně řídit prodej a vést tým obchodníků	8 dnů prezenční trénink (4x2 dny), 4 virtuální tréninky (4x 0,5 dne) + digitální cesta	98
MI LEADERSHIP ACADEMY™	Akademie pro manažery, kteří chtějí úspěšně vést tým spolupracovníků	6 dnů prezenční trénink (3x2 dny), 2 virtuální tréninky (2x 0,5 dne) + digitální cesta	62
BUDOUCNOST PRODEJE A VÝZNAM DŮVĚRY	Hlavní trendy formující prodej; využití důvěry pro zlepšení výsledků	2denní prezenční trénink + digitální cesta	24
ŘÍZENÍ OBCHODNÍKŮ	Řízení výkonu obchodníků pomocí metody VPAK	2denní prezenční trénink + digitální cesta	24
KOUCOVÁNÍ OBCHODNÍKŮ	Rozvoj a podpora obchodníků v terénu i kanceláři	2denní prezenční trénink + digitální cesta	24
VEDENÍ SPOLUPRACOVNÍKŮ 2.1	Řešení obtížných situací při vedení, motivaci a rozvoji spolupracovníků	4 dny prezenční trénink (2+2 dny) + digitální cesta	48
EFFECTIVE LEADERSHIP	Digital path helping you to lead your team effectively	Digitální rozvojová cesta v angličtině	4

