MERCURI INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL 2027

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	44
MI PRODEJ HODNOTY™	Prodejní přístup založený na hodnotě pro zákazníka	2denní prezenční trénink + digitální cesta	29
MI PRODEJ NA DÁLKU™	Jak si připravit a úspěšně vést virtuální prodejní schůzky	2x 0,5denní virtuální trénink + digitální cesta	16
VYUŽITÍ AI V PRÁCI OBCHODNÍKA	Jak může umělá inteligence pomoci prodejcům zvýšit efektivitu práce	2x 1denní prezenční trénink + digitální cesta	29
STORYTELLING PŘI PRODEJI	Využití emocí a příběhů pro zesílení argumentace	1denní prezenční trénink + digitální cesta	16
KEY ACCOUNT MANAGEMENT	Řízení a rozvoj spolupráce s významnými zákazníky	2denní prezenční trénink + digitální cesta	29
OD PŘÍLEŽITOSTI K OBJEDNÁVCE	Jak uspět a získat důležité obchodní příležitosti	2denní prezenční trénink + digitální cesta	29
TIME MANAGEMENT OBCHODNÍKA	Stanovení cílů a priorit při plánování práce obchodníka v regionu	2denní prezenční trénink + digitální cesta	29
SOCIAL SELLING	Využití sociálních sítí při prodeji	1denní prezenční trénink + digitální cesta	16
KONZULTATIVNÍ PRODEJ	Jak přesměrovat zadání zákazníka a prodat unikátní řešení	2denní prezenční trénink + digitální cesta	29
EXPERTNÍ PRODEJ	Jak využít odborných znalostí k tvorbě a prodeji požadovaného řešení	2denní prezenční trénink + digitální cesta	29
VZTAHOVÝ PRODEJ	Jak využívat a rozvíjet vztahy se zákazníky pro zvýšení prodeje	2denní prezenční trénink + digitální cesta	29
ASERTIVNÍ PRODEJ	Jak se prosadit u rezistentních zákazníků	2denní prezenční trénink + digitální cesta	29
KONKURENČNÍ PRODEJ	Jak se odlišit a uspět proti silné konkurenční nabídce	2denní prezenční trénink + digitální cesta	29
PRODEJ NA DÁLKU	Digitální program pro zlepšení prodejních dovednosti při prodeji na dálku	Digitální rozvojová cesta v češtině	5
PRODEJNÍ DOVEDNOSTI	Digitální program pro získání prodejních technik a dovedností	Digitální rozvojová cesta v češtině	5
OPPORTUNITY-TO-ORDER	How to transform an opportunity to an order	Digitální rozvojová cesta v angličtině	5
MI ESSENTIAL SELLING SKILLS™	Digital path to brush up your selling skills and techniques	Digitální rozvojová cesta v angličtině	5
REMOTE SELLING	How to prepare successful virtual sales meetings	Digitální rozvojová cesta v angličtině	5
PREZENTACE			
PREZENTAČNÍ DOVEDNOSTI	Úspěšné vystupování před skupinou zákazníků nebo spolupracovníků	2denní prezenční trénink + digitální cesta	29
POKROČILÉ PREZENTAČNÍ DOVEDNOSTI	Tvorba a vedení poutavé prezentace s vysokým účinkem	2denní prezenční trénink + digitální cesta	29
PRESENTATION SKILLS 2.0	A toolkit for the presenter of tomorrow	Digitální rozvojová cesta v angličtině	5
VYJEDNÁVÁNÍ			
VYJEDNÁVACÍ DOVEDNOSTI	Efektivní vyjednávací techniky a postupy	2denní prezenční trénink + digitální cesta	29
POKROČILÉ VYJEDNÁVACÍ DOVEDNOSTI	Jak úspěšně postupovat ve složitých vyjednávacích situacích	2denní prezenční trénink + digitální cesta	29
JAK SE STÁT LEPŠÍM VYJEDNÁVAČEM	Digitální program pro vylepšení vyjednávacích dovedností	Digitální rozvojová cesta v češtině	5
HOW TO BECOME A BETTER NEGOTIATOR	Digital path improving your essential negotiation skills	Digitální rozvojová cesta v angličtině	5
ZÁKAZNICKÉ SLUŽBY A KOMUNIKACE			
PROFESIONÁLNÍ ZÁKAZNICKÉ SLUŽBY	Poskytování služeb vedoucí ke zvýšení spokojenosti zákazníků	1denní prezenční trénink + digitální cesta	16
EXCELLENCE IN CUSTOMER EXPERIENCE	Digital path to provide the best customer experience ever	Digitální rozvojová cesta v angličtině	5
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	68
BUDOUCNOST PRODEJE A VÝZNAM DŮVĚRY	Hlavní trendy formující prodej; využití důvěry pro zlepšení výsledků	2denní prezenční trénink + digitální cesta	29
ŘÍZENÍ OBCHODNÍKŮ	Řízení výkonu obchodníků pomocí metody VPAK	2denní prezenční trénink + digitální cesta	29
KOUČOVÁNÍ OBCHODNÍKŮ	Rozvoj a podpora obchodníků v terénu i kanceláři	2denní prezenční trénink + digitální cesta	29
NEXT LEVEL LEADERSHIP	Umění řídit s klidem a rozhodností v digitální éře a napříč generacemi	4 dny prezenční trénink (2+2 dny) + digitální cesta	49
ŘÍZENÍ ZMĚNOVÝCH PROJEKTŮ	Profesionální řízení změnových projektů v obchodních organizacích	2denní prezenční trénink + digitální cesta	29
PŘIZPŮSOBENÍ OBCHODNÍ STRATEGIE	Řízení prodeje a mobilizace týmu ve změněném tržním prostředí	2denní prezenční trénink	29
EFFECTIVE LEADERSHIP	Digital path helping you to lead your team effectively	Digitální rozvojová cesta v angličtině	5

Mercuri International
mercuri@mercuri.cz, +420 284 688 651
Více informací najdete na **www.mercuri.cz**

Uvedená cena je v tis. Kč bez DPH
Copyright © Mercuri International