



OFFRE MERCURI INTERNATIONAL FRANCE

Secteur Banque, Assurance et Finance

MERCURI
international



Management

- Développer le courage managérial.
- Maîtriser le management transversal.
- Devenez un manager coach.
- Manager la banque sans distance.
- Le manage multi-sites.
- Animer un réseau de référents internes.
- Animer vos experts métier
- Coacher vos équipes en situation lors de Day Training en agence.
- Adapter votre management au profil de vos collaborateurs.
- Manager la performance

Vente et négociation



- Valoriser vos prestations pour développer le PNB.
- Développer la vente conseil.
- Renforcer son impact en prospection.
- Prospecter grâce à des Form'Action générant des entrées en relation.
- Faire de la recommandation active une réalité.
- Développer la vente Omnicanal.
- Développer le taux de vente grâce à la vente par univers de besoin.
- Diminuer l'attribution en renforçant vos relations.
- Négocier pour préserver vos marges tout en renforçant la satisfaction client.
- Développer sa Pro-Activité au quotidien.
- Aligner votre process de vente aux nouveaux comportements d'achat.
- Faire preuve d'agilité et de réactivité dans votre organisation commerciale.
- Développer votre assertivité.
- Adapter son discours aux profils de client.
- Développer une expérience client incomparable en agence.
- Faire des CRC de véritables leviers de vente additionnelles.
- Développer une relation client incomparable.
- Vendre efficacement au téléphone.
- Maîtriser la vente rebond.



Expertise Sectorielle

- Développer la relation client pour accroître le courant d'affaire en affacturage.
- Développer la vente d'expertise à l'international.
- Valoriser la prestation de la banque privée.
- Etre impactant dans le suivi des participations en banque d'investissement.
- Construire des offres impactantes en Ingénierie Sociale.
- Augmenter vos taux de transformation sur Appel d'Offres.
- Négocier face à des acheteurs professionnels.
- Démontrer sa valeur pour mieux vendre le prix.
- Optimiser son influence lors d'entretiens de prescription.
- Accélérer vos ventes grâce au Social Selling.
- Elaborer une stratégie de plan de compte et piloter sa mise en oeuvre.
- Développer la vente de valeur en passant de la réponse au besoin à l'élaboration d'une solution globale.
- Optimiser chaque moment clés de votre chaine de valeur.
- De la vente à la négociation : vendre son prix et défendre ses marges.



MERCURI
international