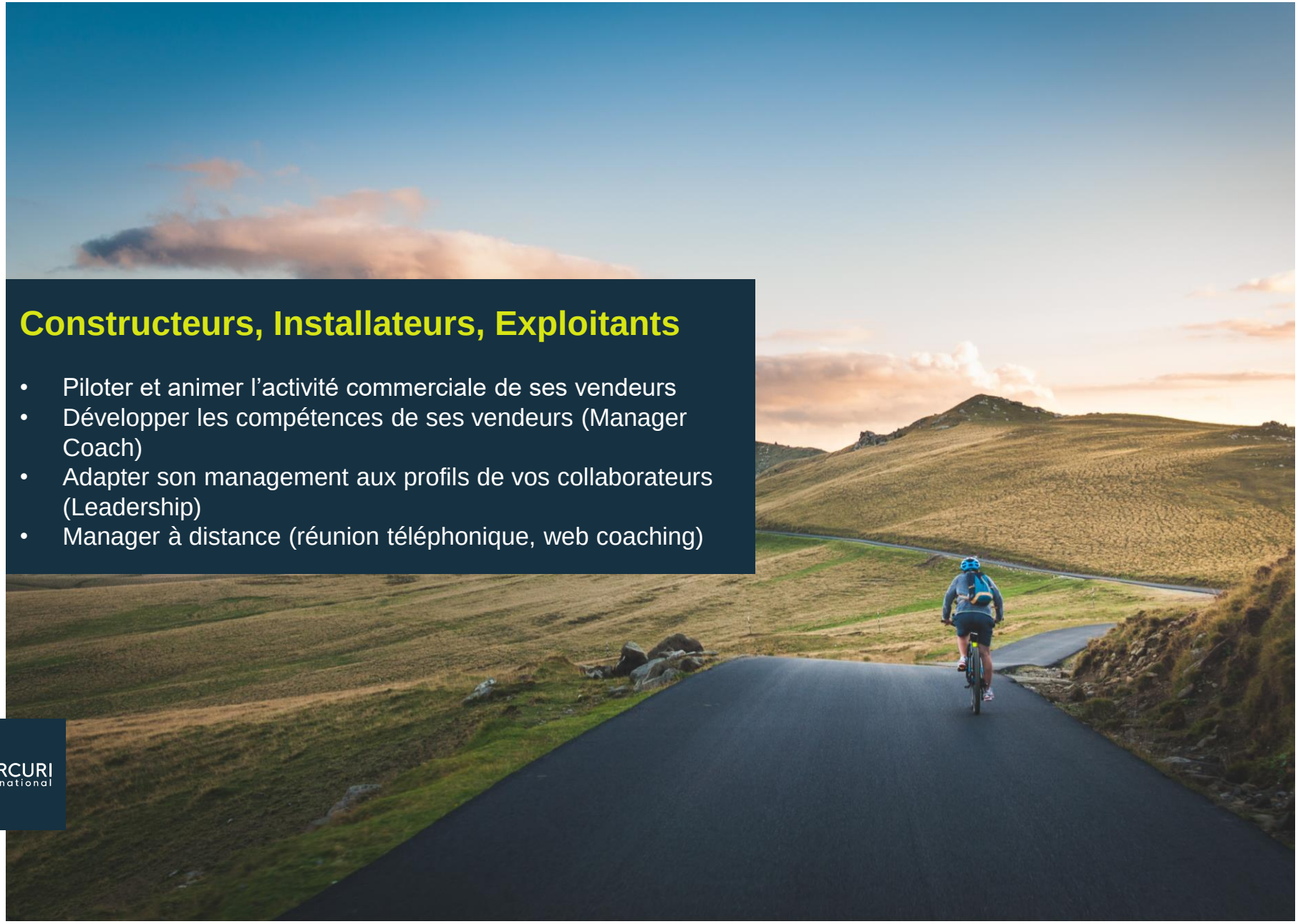
MERCURI international

OFFRE MERCURI INTERNATIONAL FRANCE

Secteur Voyage



Constructeurs, Installateurs, Exploitants

- Piloter et animer l'activité commerciale de ses vendeurs
- Développer les compétences de ses vendeurs (Manager Coach)
- Adapter son management aux profils de vos collaborateurs (Leadership)
- Manager à distance (réunion téléphonique, web coaching)

MERCURI international

Copyright © Mercuri International

KAM

- Aligner le process de vente aux nouveaux comportements d'achat
- Négocier face à des acheteurs professionnels
- Démontrer la valeur pour mieux vendre le prix
- Bâtir et suivre des stratégies clients
- Savoir construire et présenter sa business review
- Construire des présentations impactantes

MERCURI international

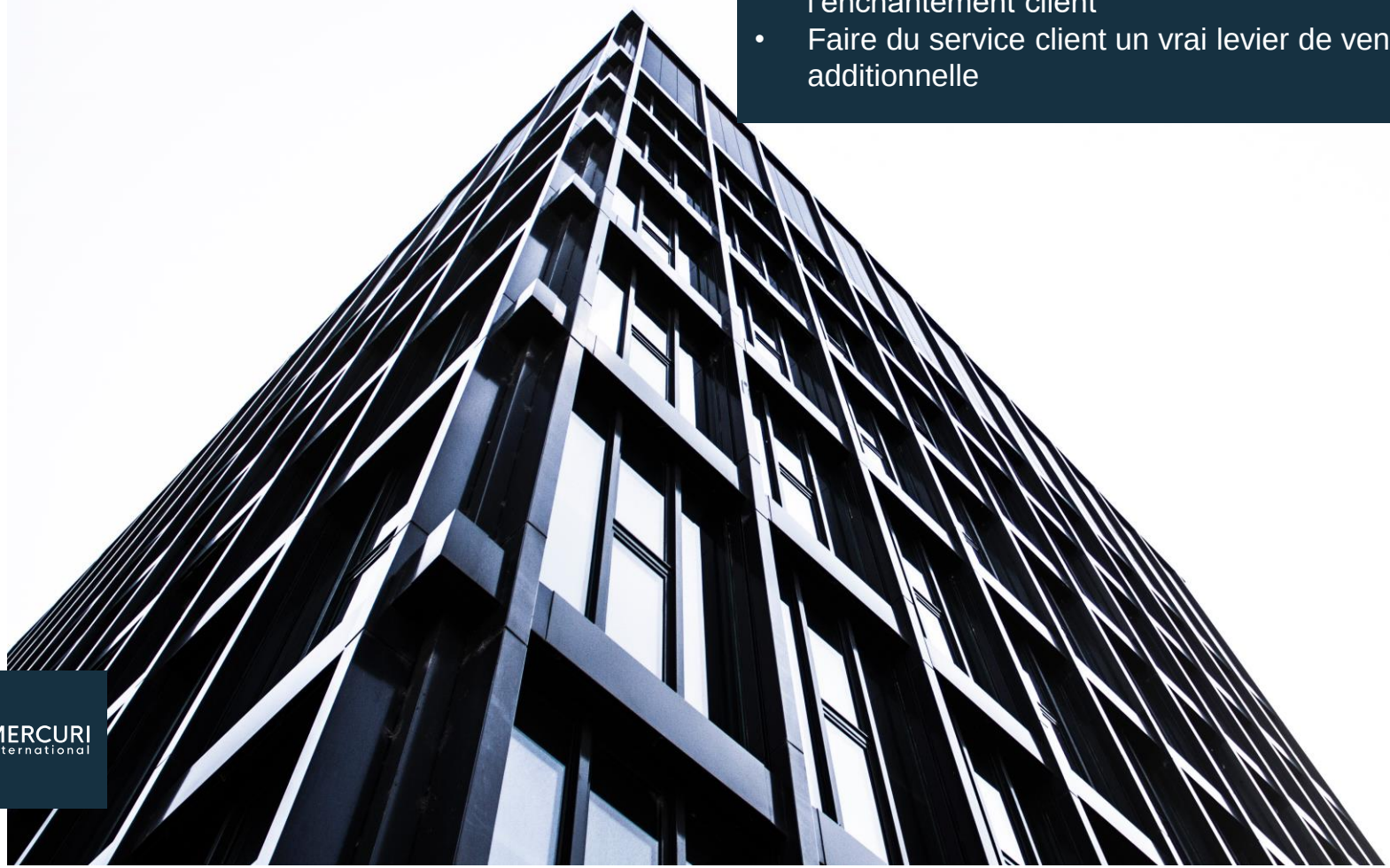
Copyright © Mercuri International

Commerciaux

- Vendre la valeur de ses prestations et services
- Augmenter le taux de conversion de ses offres
- Vendre au téléphone
- De la vente à la négociation : vendre ses prix et défendre ses marges
- Accélérer ses ventes grâce au Social Selling

MERCURI international

Copyright © Mercuri International



Autres Services

- Comprendre les leviers de la performance commerciale (managers opérationnels)
- « Tous vendeurs » : la relation client au service de l'enchantement client
- Faire du service client un vrai levier de vente additionnelle

MERCURI international

Copyright © Mercuri International

TRANSVERSE ET MANAGEMENT

- Piloter et animer l'activité commerciale de vos vendeurs
- Développer les compétences de vos vendeurs (Manager Coach)
- Adapter votre management aux profils de vos collaborateurs (leaderhip, Process communication)
- Manager à distance (réunion téléphonique, Webinar, Web Coaching)
- Créer et animer une présentation incomparable
- Social Selling

MERCURI international

Copyright © Mercuri International

MERCURI
international