

ENQUÊTE PARTICIPANTS : VOUS ÉCOUTER POUR TOUJOURS PROGRESSER !

En mai 2022, Mercuri International a sondé les participants de ses formations sur différents aspects de la collaboration et sur ce qui compte pour eux.

Nous remercions tous les participants et avons à cœur de partager la synthèse des résultats de cette étude.

Une expertise reconnue par nos apprenants, avec un NPS 2022 de :

80%

Secteurs représentés

Pharma Transport
Assurance Services Retail
Banque Construction
IT Assurance Health care

19 %

DES PROJETS
ONT UNE ENVERGURE
INTERNATIONALE

Ce qui caractérise le plus Mercuri International
d'après les participants à nos formations :

- 1 La compétence
- 2 Le professionnalisme
- 3 L'accessibilité des formations
- 4 L'expertise en vente
- 5 La sympathie

Les moyennes globales par sessions :

Opinion globale :	4,7 / 5
Maîtrise du consultant :	4,9 / 5
Adaptation :	4,6 / 5
Réponses aux attentes :	4,7 / 5
Méthodes :	4,6 / 5
Applicabilité :	4,3 / 5

Les thématiques qui intéresseront le plus les participants à l'avenir :

1. Réussir ses entretiens de vente
2. Vente d'expertise
3. Réussir les négociations à fort enjeux
4. Techniques du management des ventes
5. Organiser son activité et optimiser son temps
6. Social Selling

En 2022, nous comptons plus de
5000 participants qui ont été
formés par nos soins.

 **MERCURI**
international

Chaque année, Mercuri International permet à des entreprises de plus de 50 pays d'atteindre l'excellence en matière de vente. Nous accompagnons nos clients à l'échelle locale et mondiale grâce à des solutions personnalisées et une expertise sectorielle. Nous faisons croître le profit grâce aux personnes, en fournissant les outils et les processus pour relever tous les défis de vente.

Pour plus d'informations [mercuri.fr](https://www.mercuri.fr)