

Mercuri International Business School™

Mercuri International Eesti

Avatud kursuste plaan kevad 2026

Kursused	Toimumise aeg:	Investeering osaleja kohta, € (hinnale lisandub KM)
Veebruar		
Ostupsühholoogia/ seminar	19	350
Diferentseeritud müük/ seminar	20	350
Märts		
Hinna müümine / seminar	06	350
AI B2B müügis	09	500
Konkurentsist lähtuv müük	16-17	850
Väärtuspõhine müük	23-24	850
Aprill		
Tulemuslik müügitöö 3.Millenniumil	06-07	850
Ostupsühholoogia/ seminar	09	350
Müügipersonali juhtimine	20-21	950
Mai		
Koostöö arendamine võtmekliendiga I osa	11-12	1200
Väärtuspõhine müük	26-27	850
Juuni		
Koostöö arendamine võtmekliendiga II osa	08	0

Ajaline kestvus:

Kursused 10:00 -16:30

Seminarid: 10:00- 13:15

Osalejate soovist lähtuvalt toimuvad koolitused klassiruumis või interneti vahendusel.

Kursuste lühitutvustused

Ostupsühholoogia – mida ja miks kliendid ostavad?

Eduka müügi tulemuseks on ostu sooritamine. Kas Sa tead, millised on klientide mõttemustrid ostuprotsessis? Kas Sa tead, millised on määravad faktorid, miks ost sooritatakse või jäetakse sooritamata? Teades klientide ostupsühholoogiat, on lihtsam neile müüa tooteid, mis vastavad klientide ootustele ja vajadustele.

Diferentseeritud müük / seminar

Sinu müügitulemus ei ole täna optimaalne, see saab olla parem. Millise tulemuse saavutame, see sõltub müügiolukorra mõistmisest. Müüja peab õppima mõistma kliendikäitumist igas ostu- ja otsustamisolukorras, et osata teadlikult valida efektiivseid lähenemisi ja viia müügiprotsess lõpuni. „Diferentseeritud müük“ on müügikoolitus kõigile, kes teevad müügitööd ja tahavad seda arendada enda meeskonnas, õppides tundma kliendi hoiakuid ja ootusi.

Hinna müümine / seminar

Hinna müümise koolitusel saad ülevaate sellest, kas hinna alandamine on ainus vahend tellimuse saamiseks. Mis järgneb allahindusele? Kuidas põhjendada toote ja teenuse hinda nii, et klient pakkumise väärtust aktsepteeriks? Kuidas sõlmida tehinguid ka praeguses turusituatsioonis kasumlikult?

AI B2B müügis

B2B müük muutub kiiresti ja AI on juba paljude müüjate igapäevatöö osa. Sellel 1-päevasel koolitusel näitame, kuidas kasutada AI-d praktiliselt ja mõistlikult: kliendi ja prospekti analüüsis, suhtluses, pakkumiste loomisel ning müügiprotsessi tõhustamisel. Koolituselt lahkud konkreetsete tööriistasoovituste ja isikliku juurutusplaaniga, mis aitab sul AI kasutamise alustada.

Konkurentsist lähtuv müük

Mercuri Internationali poolt välja töötatud Six Battlefields™ kontseptsioon. See määratleb kuus lahinguvälja, kus peate end konkurentidega võrdlema, et klienti veenda. Iga lahinguväli nõuab spetsiifilist lähenemisstrateegiat, mis eristab meid edukalt konkurentidest ja toob kliendi välja tema „kõik on samasugused“ olukorrast.

Väärtuspõhine müük

Koolitus õpetab, kuidas müüa mitte ainult toodet, vaid kliendile loodavat ärilist väärtust, keskendudes tema tegelikele vajadustele. Osalejad õpivad selgitama välja kliendi probleemid, sõnastama pakkumise äriksu ja esitama seda veenvalt ning struktureeritult. Selline lähenemine tugevdab kliendisuhteid ja aitab müügil liikuda hinnavõrdluselt väärtuse rõhutamisele.

Tulemuslik müügitöö 3. millenniumil

3. millenniumi müüja ei ole see, kes oli müüja 10 või 100 aastat tagasi. Kui on olemas üks valdkond, mille puhul oleme alahinnanud tehnoloogilise revolutsiooni mõju, on see kindlasti müük. Ka kõige parem müüja on kasutu, kui ta ei kohta klienti tema ostuteekonnal. Kliendi ostuteekond on muutunud ja müüja peab ajaga kaasas käima. Antud kursusesse oleme pannud kokku parima vanast ja uuest, et selgitada kuidas müüa 3. millenniumi autonoomsele informeeritud digitaalsele kliendile.

Kursuste lühitutvustused

Müügipersonali juhtimine

Kursus on mõeldud müügijuhtidele, kes vastutavad ettevõtte müügitulemuste eest ja kellel on müügiga tegelevad alluvad. Aina konkurentsivõimelisemas maailmas on oluline, et juhid suudavad kokku panna müügimeeskonna, mis on võimeline saavutama vajalikke tulemusi. Kursuse eesmärk on arendada osaleja müügijuhtimisalaseid meetodeid ja töövahendeid tagamaks müüjate efektiivseim müügisooritus.

Koostöö arendamine võtmeklientidega

On selge, et võtmekliendiga koostöö arendamine ei saa põhineda vaid allahindlustel – aga millel veel? 2-osaline, võtmeklientidega tehtava töö analüüsile ja planeerimisele keskenduva tippkursuse eesmärk on õppida tundma ja kasutama Mercuri unikaalset võtmekliendihalduse mudelit. Selle abil saab osaleja tõhustada oluliste klientidega tehtavat tööd ning avardada tasuva koostöö võimalusi nii oma kui klientfirma olukorrast lähtuvalt. Kursus on suunatud võtmekliendihalduritele, juhtidele, kogenud müügiesindajatele või teistele, kes vastutavad võtmeklientidega

Assertiivne müük (*koolitus ei ole hetkel kalendrisse lisatud, pakume seda tellimuskoolitusena ning kohandame sisu teie vajaduste järgi*)

Pead leidma uusi kliente, ka neid, kes pole kunagi su lahendusi ostnud. Klientide hoiak võib sinu pakutava suhtes olla ükskõikne või lausa negatiivne, nad ei oota sinult midagi. Ometi sa tead, et teda võiks su toode/teenus huvitada. Kas leppida siiski alati esimese „ei“-ga? Kindlasti mitte. Assertiivne müük on taktikaline ja järjekindel müügimeetod, mis toetab kliendi positiivse otsuse langetamist. Kursuse eesmärk on anda sügavam arusaam enda ja kliendi käitumisest, et võita rohkem ka keerulistes müügisituatsioonides.

Konsulteriv müük (*koolitus ei ole hetkel kalendrisse lisatud, pakume seda tellimuskoolitusena ning kohandame sisu teie vajaduste järgi*)

Konsulteriva müügikoolituse eesmärgiks on määratleda olukorrad, kus on vaja ja saab kasutada konsulterivat müüki ning aidata osalejatel saavutada soovitud eesmärke rasketes müügiolukordades kasutades konsulteriva müügi põhimõtteid ja vahendeid. Konsulteriv müüja kasvatab usaldust ja toetab pikaajalise suhte tekkimist kliendiga.

Liidrioskuste arendamine (*koolitus ei ole hetkel kalendrisse lisatud, pakume seda tellimuskoolitusena ning kohandame sisu teie vajaduste järgi*)

Sul on alluvad või meeskonnaliikmed, kelle motiveerimine ei tundugi nii lihtne olevat. Leiad, et on raske mõista, mida nad ootavad, või mis neid innukalt tööle paneks. Uue töötaja integreerimine, vanema raskustesolija toetamine ning mahajäänute stimuleerimine – kõik see nõuab palju taipu ja oskusi. Kursuse „Liidrioskuste arendamine“ eesmärk on tutvustada osalejatele meetodeid ja praktilisi abivahendeid, mille abil analüüsida ja arendada juhtimisvõimet ja liidrioskusi, hinnates juhtimiskonteksti, enda ja alluva vajadusi, motiive ning ressursse.