

Mercuri International Business School™

Mercuri International Eesti

Avatud kursuste plaan sügis 2026

| Kursused | Toimumise aeg: | Investeering osaleja kohta, € (hinnale lisandub KM) |
|--|----------------|--|
| September | | |
| Väärtuspõhine müük 2.0 | 29-30 | 850 |
| Oktoober | | |
| Ostupsühholoogia seminar | 08 | 350 |
| Konkurentsist lähtuv müük | 08-09 | 850 |
| Tulemuslik müügitöö 3. Millenniumil | 12-13 | 850 |
| Koostöö arendamine võtmekliendiga I osa | 22-23 | 1100 |
| November | | |
| Väärtuspõhine müük 2.0 | 09-10 | 850 |
| Ostupsühholoogia seminar | 19 | 350 |
| Koostöö arendamine võtmekliendiga II osa | 20 | 0 |
| Müügipersonali juhtimine | 25-26 | 850 |
| Detsember | | |
| Liidrioskuste arendamine | 07-08 | 850 |

Ajaline kestvus:

Kursused 10:00-16:30

Seminarid 10-13:15

Kursuste lühitutvustused

Väärtuspõhine müük 2.0

keskendub sellele, kuidas liikuda tootepõhiselt müügit kliendi ärivajaduste, eesmärkide ja oodatava väärtuse mõistmisele. Koolitus aitab müüjal paremini kaardistada kliendi otsustusprotsessi, tuvastada tegelikke ostumotiive ning luua kliendile selgelt põhjendatud väärtuspakkumuse. Osalejad õpivad, kuidas siduda oma lahendus kliendi äriliste tulemustega, põhjendada investeeringu tasuvust ning käsitleda väärtuse ja hinnaga seotud vastuväiteid.

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

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.

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.

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

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

Liidriuskuste arendamine

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 „Liidriuskuste arendamine“ eesmärk on tutvustada osalejatele meetodeid ja praktilisi abivahendeid, mille abil analüüsida ja arendada juhtimisvõimet ja liidriuskusi, hinnates juhtimiskonteksti, enda ja alluva vajadusi, motiive ning ressursse.

Kursuste lühitutvustused

AI B2B müügis *(koolitus ei ole hetkel kalendrisse lisatud, pakume seda tellimuskoolitusena ning kohandame sisu teie vajaduste järgi)*

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.

Hinna müümine / seminar *(koolitus ei ole hetkel kalendrisse lisatud, pakume seda tellimuskoolitusena ning kohandame sisu teie vajaduste järgi)*

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?

Otsusele suunamine / seminar *(koolitus ei ole hetkel kalendrisse lisatud, pakume seda tellimuskoolitusena ning kohandame sisu teie vajaduste järgi)*

Seminar „Otsusele suunamine“ on mõeldud kõigile, kes osalevad müügiprotsessis mille lõpuks on vaja saada positiivne vastus. Eesmärk on selgitada miks vaid professionaalne müügispetsialist suudab viia oma pakkumised tehingu sõlmimiseni ja kuidas saab müüja aidata kliendil otsust langetada

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.