

MERCURI INTERNATIONAL

FRUKOSTSEMINARIER

Hösten 2018

13 SEPTEMBER

Från Destruktiv till Konstruktiv med Utvecklande Ledarskap

Konflikträdsla, favoriserande och oförmåga att ta emot kritik? Detta är några av de beteenden som medarbetare ogillar allra mest hos sin chef. Vi beskriver dem som destruktiva ledarbeteenden och forskning visar att de har större negativ effekt än vad vi tidigare trott när det kommer till arbetsmiljö och ohälsa. Inspireras kring hur Utvecklande Ledarskap (UL) kan lyfta ledarskapet till en ny nivå.



ANMÄL DIG HÄR

26 OKTOBER

Situationsanpassad Försäljning

Sälj till ovilliga köpare, pålästa proffs & trogna kunder

Som säljare ställs höga krav på din förmåga att kundanpassa din kommunikation och säljstil. Samtidigt blir kunderna mer oberoende, och vi måste anpassa försäljningen till en mer självständig kund. Inspireras av Mercuris modell Differentiated Selling™, en modell som hjälpt hundratals kunder till, ökad försäljning och hållbara kundrelationer. Varför är det så viktigt att anpassa kundkommunikationen?



ANMÄL DIG HÄR

16 NOVEMBER

Relationssäljaren är död. Länge leve utmanaren!

För 10 år sedan var efterfrågan stor på säljare med god social förmåga. Vi lade stor vikt vid goda kundrelationer eftersom det i förlängningen betydde säkrade affärer. Idag krävs mer än så av en säljare. För att nå igenom bruset och utmana kunderna behövs idag en tydlig strategi för att bli framgångsrik. Vilka utmaningar står vi säljare inför idag och vad vi ska göra för att lösa dem?

FAVORIT
I REPRIS



ANMÄL DIG HÄR

30 NOVEMBER

Bemästra feedbackmötet

Så skapar ni en sund feedback-kultur!

Det finns många förklaringar till varför vi inte ger mer feedback än vi gör, men att slarva med feedback är ett destruktivt beteende som påverkar alla i omgivningen, både internt och externt. Därför är det både onödigt och kostsamt för organisationen. Vi identifierar de största feedback-utmaningarna i en organisation och ger tips på hur de kan hanteras.

FAVORIT
I REPRIS



ANMÄL DIG HÄR