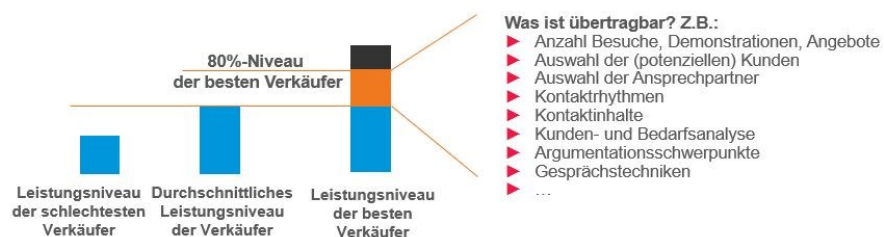


# Best Practice Verkauf

## Von den Besten lernen – Mercuri macht die „Geheimnisse“ Ihrer Spitzenverkäufer transparent und multiplizierbar.

In praktisch allen Unternehmen gibt es erhebliche Ergebnis-Differenzen zwischen dem besten- und dem schlechtesten Verkäufer, die auch nicht durch unterschiedliche Gebietsstrukturen erklärt werden können. Allerdings ist jede Verkaufsleistung eine – auf den ersten Blick schwer durchschaubare – Kombination aus Persönlichkeit eines Verkäufers (die nicht direkt multiplizierbar ist) und aus bestimmten, durchaus übertragbaren individuellen Aktivitäten.



Mit Mercuri können Sie diese Unterschiede transparent machen und relativ leicht auf andere Verkäufer übertragen. Dadurch erhöht sich das gesamte Leistungsniveau im Vertrieb.

Es geht nicht darum, etwas grundsätzlich Neues zu tun – alles wird bereits von den guten Verkäufern praktiziert.

► Die besten Verkäufer können als interner Wissensgeber agieren – glaubwürdiger geht es nicht.

► Risikoloser und maßgeschneiderter als jedes traditionelle Trainingsprogramm – Return on Investment ist kalkulierbar.

**MERCURI**  
international

#### NÜTZLICHE LINKS

[Datenschutzerklärung](#) [Kooperationspar](#)

[Impressum](#)

[Sustainability](#)

#### FOLGE UNS

in 

Please upgrade to a [supported browser](#) to get a reCAPTCHA challenge.

[Why is this happening to me?](#)