

Affärssimulering



Träna medarbetarna i att ta rätt beslut för att nå bättre resultat

Genom att presentera verklighetstroga situationer skapar simuleringarna utmanande och engagerande inläring som sätter ditt säljteams förmåga att fatta beslut på prov. Säljsituationerna är särskilt utformade för att spegla ett typiskt säljscenario i den värld där din säljpersonal verkar. Detta ger dig möjlighet att testa instinktiva reaktioner i föränderliga situationer och hjälpa var enskild individ att utveckla bästa förhållningssätt.

Affärssimuleringar fokuserar på viktiga frågor som du och ditt säljteam står inför:

- Bättre effektivitet i säljprocessen
- Marginalstyrning
- Kategoristyrning
- Optimering av säljorganisationen
- Key Account Management

Affärssimuleringsprogrammen är mycket flexibla och kan anpassas för att spegla varje viktig del av er säljprocess. Det ger säljträning som på samma gång är engagerande och mycket lärorik. Affärssimuleringar är mycket kostnadseffektiva (med upp till 20 deltagare vid samma tillfälle) och det praktiska fokuset säkrar betydande utbyte av investeringen.

Mercuri International gör det varje år möjligt för företag i över 50 länder att bli mer effektiva när det kommer till försäljning och ledarskap. Vi arbetar såväl lokalt som globalt och erbjuder våra kunder både kundanpassade lösningar och branschexpertis. Vi låter resultat växa genom människor och ger er de verktyg och processer som krävs för att ni ska kunna tackla era försäljningsutmaningar.

[LÄS MER](#)

ANVÄNDBARA LÄNKAR

[Data- och](#)

[integritetspolicy](#)

FÖLJ OSS



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

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