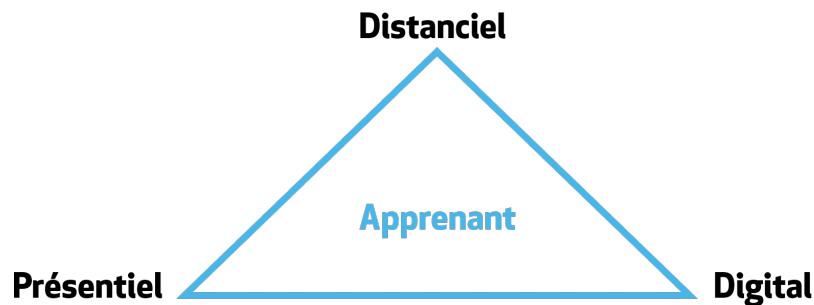


Les méthodes pédagogiques

Nos formations s'appuient sur un mix de méthodes et matériels pédagogiques adaptés à la maturité d'apprentissage de vos équipes.



Nos parcours de formation sont centrés sur l'apprenant. Des activités collaboratives et sociales sont intégrées à tous nos parcours de formation via la modalité Blended^x. Les parcours sont personnalisés notamment en intégrant la culture d'entreprise et les situations concrètes du quotidien des apprenants. Pour garantir le plaisir d'apprendre, nos parcours sont riches de storytelling, permettant de faciliter l'appropriation du contenu par l'apprenant, il s'identifie parfaitement et se projette dans l'action. L'humour reste également un puissant moteur de mémorisation.

La modalité Blended^x, est l'approche la plus efficace pour garantir un ancrage pérenne des réflexes et méthodes dispensés. Nous mixons les méthodes d'apprentissage en fonction des objectifs pédagogiques : vidéo, e-learning, coaching, web-coaching, webinar, présentiel. La puissance du digital et du mobile permet d'accéder facilement et de manière continue aux différents contenus qui jalonnent les parcours. L'apprenant s'affranchit des contraintes de temps, de lieu et de supports. Le levier digital lui permet

notamment de suivre sa formation lorsqu'il le souhaite, à son rythme.

Les objectifs opérationnels ainsi que les attendus des parcours sont définis dès le démarrage avec nos clients, ils sont ensuite faciles à évaluer grâce aux outils de pilotage mis à disposition. A l'issue de chaque étape pédagogique, nous utilisons un outil d'évaluation en ligne unique, convivial et ergonomique. Il permet d'analyser les retours des participants, le Net Promoter Score, les évaluations quanti, dès la fin de l'étape concernée. C'est un indéniable avantage pour mettre en place des actions de progrès dans le contenu et l'animation. Une attestation de formation est envoyée automatiquement par email à chaque participant dès lors que l'évaluation en ligne est complétée.

Depuis 60 ans, notre recherche en continu et le travail avec nos partenaires nous permet de faire évoluer en permanence les modalités pédagogiques dont nous faisons bénéficier nos clients ainsi que les méthodes, les techniques commerciales et de management commercial les plus en phase avec les nouveaux parcours d'achat ou profils de commerciaux.

Nous intégrons également dans nos parcours de formation des méthodes pour mobiliser la force commerciale grâce à la LudoPédagogie : Business Game, Parcours vers l'Excellence Commerciale, Ronde des Ateliers, Tribunal, Conférence de Presse, Trophée, Competitive Selling,... L'ancrage et le suivi sont facilités avec par exemple : l'impact training ou form'action, le business Coaching, ou encore des opérations ciblées menées conjointement avec la / les équipe(s) commerciale(s) concernée(s).

Parce qu'on n'est jamais mieux convaincu que ses pairs, nos consultants sont tous des praticiens de la vente et du management commercial : ils ne s'arrêtent pas au partage de méthodes, ils « mouillent le maillot » pour permettre à leurs clients d'atteindre leurs objectifs.

**Pourquoi notre approche
est-elle différente ? →**

**Une expérience
engageante et efficace ? →**

POUR EN SAVOIR PLUS, CONTACTEZ-NOUS !

Chaque année et dans plus de 50 pays, Mercuri International aide les sociétés à atteindre l'excellence commerciale. Nous accompagnons nos clients, à la fois localement, et travers le monde, avec des solutions sur mesure, doublées de l'expertise sectorielle. Nous générons de la croissance à travers les Hommes, en leur mettant à disposition les outils et les process, qui leur permettent de répondre aux enjeux commerciaux.

[d'intervention](#)

[Une expertise reconnue](#)

[Politique de](#)

[Code de conduite Mercuri International](#)

[EN SAVOIR PLUS](#)

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

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