



Presentazione Mercuri International

# Mercuri International

## Taking Sales to a Higher Level

### ➤ Mercuri parla solo ed esclusivamente di vendita

Mercuri International è una multinazionale che negli anni ha saputo coniugare il giusto mix di consulenza e training per lo sviluppo di progetti customizzati dedicati esclusivamente all'area commerciale.

Il nostro credo nelle vendite è che il talento e la creatività non bastano: la vendita è fatta di metodo, tecnica e sistematicità delle attività commerciali.

Da 50 anni nel mondo e da 40 anni in Italia, Mercuri International lavora tutti i giorni con le aziende con l'obiettivo di migliorarne i risultati di vendita. Infatti, nel corso della sua attività, Mercuri International ha supportato oltre 15.000 aziende nel mondo a migliorare le performance dei propri venditori.

Rappresentiamo la più grande società di consulenza commerciale a livello internazionale, siamo presenti in 40 paesi e possiamo garantire l'erogazione dei training in oltre 50 lingue



### ➤ I nostri interventi hanno tutti un obiettivo: il cambiamento

Il vero obiettivo di un training Mercuri International è la promozione di un processo di cambiamento nelle persone e nel loro modo di lavorare.

Il cambiamento è un processo lungo e oneroso che tende a creare confusione e frustrazione nelle persone. E' necessario che venga accompagnato e sostenuto con strumenti che indichino precisamente alle persone che cosa fare e come.

E' per questo che gli interventi di Mercuri sono molto pragmatici e si pongono l'obiettivo di implementare piccoli veri cambiamenti che possano dar luogo a risultati concreti.

Il focus è su piccole cose nuove o diverse da fare rispetto al passato, già dal giorno successivo alla conclusione del training, e in grado di produrre risultati tangibili.

Il cambiamento inizia in aula con il training, sperimentato attraverso la nostra metodologia e consolidato sul campo. I contenuti creati ad hoc, la metodologia esperienziale ed un approccio Blended Learning aiutano a sostenere l'implementazione ed evitare che il training resti un evento scollegato dalla realtà e senza ripercussioni sul modo di lavorare delle persone.

### ➤ I nostri trainer sono persone di vendita che parlano di vendita con altri venditori

I nostri consulenti hanno un'esperienza specifica nel vostro settore e prima di entrare in Mercuri International hanno lavorato essi stessi come venditori e/o formatori in realtà analoghe alla vostra.

Questo consente loro di parlare lo stesso linguaggio dei partecipanti ma soprattutto di comprendere e condividere gli aspetti cruciali della loro attività accorciando la distanza tra la formazione e l'esperienza diretta sul campo.

In aula i partecipanti trovano un interlocutore che vive in prima persona le stesse sfide che loro stessi incontrano nell'attività quotidiana e con il quale potersi confrontare in maniera proficua su terreno comune.

18.000  
Seminari

15.000  
Aziende

240.000  
Partecipanti

...ogni anno

# L'approccio Mercuri International

## La strada per il cambiamento

Mercuri International ritiene che la strada necessaria per garantire il cambiamento nelle competenze e nei comportamenti delle persone risiede nello sviluppo di un progetto integrato che si strutturi nelle seguenti fasi:



1) **Analisi:** è possibile disegnare una soluzione veramente efficace per il cliente solo se è stato identificato il gap tra la situazione specifica attuale e lo stato desiderato, in modo da comprendere il cambiamento necessario.

2) **Consulenza:** per garantire l'efficacia di un intervento formativo è fondamentale che i contenuti e le metodologie siano adattati alla situazione specifica, risulta quindi necessario disegnare i contenuti formativi in modo che siano aderenti alla realtà lavorativa dei partecipanti e che possano essere immediatamente implementabili nell'attività quotidiana.

3) **Formazione:** le persone cambiano solo se hanno pienamente compreso e condiviso il perché è necessario cambiare e il contributo che devono dare. Un training operativo, concreto ed efficace è il metodo migliore per trasmettere l'importanza del cambiamento e la strada per raggiungerlo.

4) **Implementazione:** per garantire un effettivo cambiamento nei comportamenti è necessario seguire, guidare e supportare le persone lungo questo processo.

5) **Consolidamento:** la nostra missione è garantire risultati migliori e sostenibili nel lungo periodo.



# Gestione progetti internazionali

## Think global and act local – la chiave del successo per i progetti internazionali

Mercuri International ha una profonda e consolidata esperienza nella gestione di progetti internazionali e vanta un network globale di International Project Managers che lavorano in modo collaborativo per raggiungere il successo dei clienti attraverso:

1. La creazione di progetti di sviluppo delle competenze del team di vendita
2. Il disegno di contenuti per l'intera organizzazione internazionale in modo da creare sinergie e sfruttare le economie di scala
3. L'implementazione di progetti di "Sales TransFormation"



### Project Manager Centrale

Comprende la progettazione, la gestione ed il monitoraggio del progetto in relazione costante con la Committenza al fine di garantire i più elevati standard di qualità nell'erogazione del progetto

### Erogazione Locale

L'erogazione in lingua locale con trainer locali permette l'adattamento culturale pur garantendo che vengano trasmessi esattamente gli stessi contenuti ed attraverso lo stesso approccio pedagogico.

Per ottenere un cambiamento a livello internazionale non è sufficiente erogare corsi di formazione in lingue diverse. Prendere in considerazione le situazioni locali specifiche, le diverse strutture organizzative e diversi livelli di performance, coinvolgere il management locale in ciascuna fase del progetto per ottenere il commitment e l'accettazione dalle divisioni locali, pianificare una comunicazione puntuale ed un project management efficace: sono tutti elementi che servono per assicurare il successo di un progetto internazionale e raggiungere i risultati auspicati.

Partner di Eccellenza commerciale in più di 40 Paesi:

**Western Europe:** Belgio – Danimarca – Finlandia – Francia – Germania – Irlanda – Italia – Olanda – Norvegia – Portogallo – Spagna – Svezia – Inghilterra

**Europa Centrale:** Bulgaria – Repubblica Ceca – Croazia – Grecia – Ungheria – Polonia – Romania – Slovacchia

**Eastern Europe:** Bielorussia – Estonia – Lituania – Lettonia – Moldavia – Russia – Ucraina

**America:** USA – Canada – Brasile

**Middle East Africa:** Sud Africa – Dubai

**Asia e Australia:** China/Shanghai – Hong Kong – India – Giappone – Korea – Nuova Zelanda



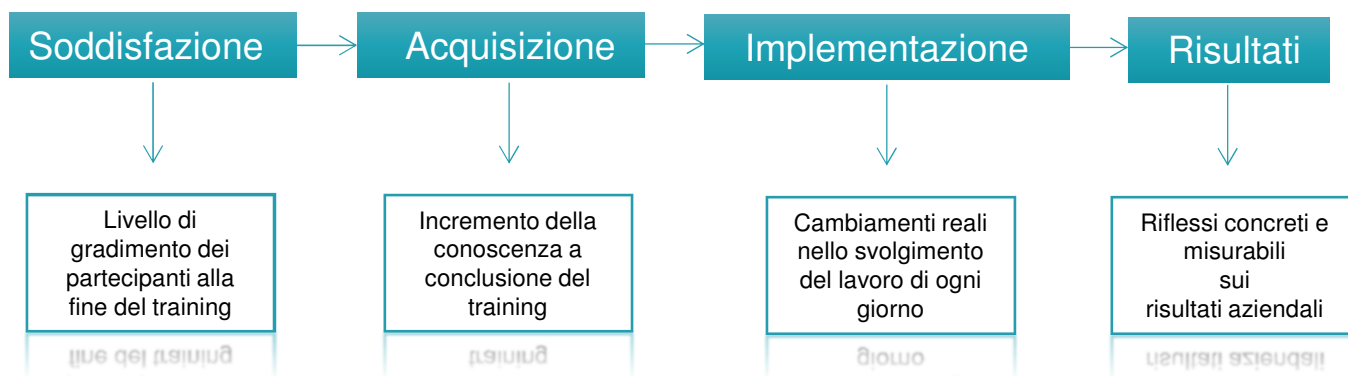
Operando in più di 40 Paesi in oltre 50 lingue, siamo la più grande società di consulenza al mondo

# Success Fee System

## Ci sta a cuore il ROI della formazione

Per quanto possa sembrare di difficile gestione, il Ritorno sull'Investimento (ROI) oggi è un tema imprescindibile in un'azienda modernamente organizzata e soprattutto in circostanze specifiche dove tutti sono chiamati a dimostrare la validità delle scelte operate.

Mercuri utilizza un modello per gestire questa complessa materia basato su quello di Donald Kirkpatrick che si sviluppa sui 4 livelli descritti di seguito:



Per quanto riguarda la misurazione dei primi due livelli:

- I. **Soddisfazione:** la soddisfazione dei partecipanti alla fine del corso, sarà misurata su 7 criteri distintivi (opinione, adattamento al mio lavoro, padronanza della materia da parte del formatore, applicabilità, qualità dei metodi utilizzati, presa in considerazione delle mie aspettative, informazione sull'obiettivo del corso...)
- II. **Acquisizione:** per misurare l'acquisizione e quindi l'incremento delle conoscenze pre e post corso. Questo può essere fatto in due modi:
  - Opzione 1 - Versione cartacea: sottoponendo i test su carta in aula all'inizio e alla fine del corso. Sarà nostra cura elaborare i dati e produrre un report per ogni sessione.
  - Opzione 2 - Versione on-line: utilizzando una survey on-line o un percorso di apprendimento personalizzato attraverso la piattaforma LMS di Mercuri International.

Il passaggio agli step successivi (*Implementazione e Risultati*) prevede la condivisione di informazioni più approfondite circa i principali indicatori e KPI in uso o da introdurre e quindi deve essere valutato e studiato insieme al cliente in fase di analisi e design del progetto.



# Certificazioni, premi e riconoscimenti

- ✓ **Certificazione ISO 9001/2015:**



- ✓ **Alcuni premi e riconoscimenti da Associazioni indipendenti:**



- ✓ **I nostri Partners:**



## Alcune referenze locali e internazionali





## Taking Sales to a higher level!

**Mercuri International is the world's largest sales performance consultancy.**

**We have more than 60 years' experience in helping companies implement strategies and achieve powerful sales results.**

**See our corporate video:**

<https://vimeo.com/104932012>