



MERCURI INTERNATIONAL

MERCURI
international

AVOIMET VALMENNUKSET 2020

SISÄLTÖ

VALMENNUKSET

MYNNIN AMMATILAISELLE	3
JOHTAJILLE JA ESIMIEHILLE	7
AVAINASIAKASVASTAAVILLE	12
ASIAKASPALVELUUN JA ASiantuntijoille	14
VALMENNUSOHJELMA JOHTAJILLE JA ESIMIEHILLE	16

VALMENNUKSET

MYYNNIN AMMATILAISILLE



1

TAVOITTEELLINEN MYyntITYÖ (200)

KOHDERYHMÄ:

Valmennus on tarkoitettu kaikille B2B-myyjille, jotka myyvät palveluita, tuotteita, ideoita ja ongelmanratkaisuja.

TAVOITE:

Parhaat myyjät erottuvat systemaattisuudellaan! Valmennuksen tavoitteena on oppia käyttämään erilaisia työvälineitä ja menetelmiä, joilla analysoida ja kehittää omaa myyntityötään.

KESTO:

2 valmennuspäivää

VALMENNUKSEN SISÄLLÖN PÄÄKOHDAT:

- Myyntituloksen parantamismahdollisuudet
- Asiakkaan päätökset ja niihin vaikuttamisen keinot
- Myyntityön hallinta, arviointi ja kehittäminen
- Tuloksellisten myyntikeskustelujen toteutus
- Argumenttien valinta ja esittäminen
- Päätökseen ohjaaminen
- Oman työskentelyn kehittäminen



LISÄTIETOJA JA ILMOITTAUTUMINEN:

<https://mercuri.fi/events/tavoitteellinen-myyntityo/>

2

TULOSELLINEN MYyntIKESKUSTELU (210)

KOHDERYHMÄ:

Valmennus on tarkoitettu B2B-myyjille, jotka haluavat saada vakuuttavuutta ja varmuutta myyntineuvottelutaitoihinsa.

TAVOITE:

Haluatko oppia viemään tapaamiset johdonmukaisesti päätökseen? Valmennuksen tavoitteena on oppia toteuttamaan myyntikeskusteluja tehokkaasti eri tekniikoita ja menetelmiä hyödyntäen.

KESTO:

2 valmennuspäivää

VALMENNUKSEN SISÄLLÖN PÄÄKOHDAT:

- Kehittyminen myyjänä
- Asiakastapaamisten sopiminen
- Valmistautuminen myyntineuvotteluun
- Myönteisen neuvotteluilmapiirin luominen
- Kysymyksen käyttö ja aktiivinen kuunteleminen
- Päätösröhmän ohjaaminen
- Oman toiminnan arviointi ja kehittäminen
- Oman ratkaisun hyväksyttäminen



LISÄTIETOJA JA ILMOITTAUTUMINEN:

<https://mercuri.fi/events/tuloksellinen-myyntikeskustelu/>

3

VAKUUTTAVA ESIINTYMINEN (251)

KOHDERYHMÄ:

Valmennus on tarkoitettu kaikille, jotka haluavat olla varmoja ja vakuuttavia puhuessaan ja esiintyessään.

TAVOITE:

Tee esiintymisestäsi yrityksesi käyntikortti!

Valmennuksen tavoitteena on kehittää taitoja varman ja elävän esitystavan saavuttamiseksi.

KESTO:

2 valmennuspäivää

VALMENNUKSEN SISÄLLÖN PÄÄKOHDAT:

- Mikä ratkaisee, kuuntelevatko kuulijat esitystäni?
- Varma ja vakuuttava esitystapa
- Erilaisten puhe- ja esitystilanteiden hallinta, esityksiin valmistautuminen
- Äänenkäyttö esitystilanteissa
- Keskustelun johtaminen
- Esityksen havainnollistaminen ja vaikuttavuus
- Kehittyminen vakuuttavana esiintyjänä
- Muodolliset puheet



LISÄTIETOJA JA ILMOITTAUTUMINEN:

<https://mercuri.fi/events/vakuuttava-esiintyminen/>

4

MYNNIN SUUNNITTELU JA TEHOKAS AJANKÄYTTÖ (240)

KOHDERYHMÄ:

Valmennus on tarkoitettu kaikille myyjille, joilla on omat myyntitavoitteet ja asiakasvastuut.

TAVOITE:

Ajankäyttö tarkoittaa myyntityössä oman myyntipanoksen suunnittelua. Valmennuksen tavoitteena on oppia systematiikkaa, miten asiakastyöskentelyssä pääsee tulostavoitteista käytännön tuloksiin sekä miten tehostaa omaa työskentelyä ja ajankäyttöä.

KESTO:

2 valmennuspäivää

VALMENNUKSEN SISÄLLÖN PÄÄKOHDAT:

- Myyntityön suunnittelun periaatteet
- Tavoitteiden asettaminen ja avainalueet
- Myynnin lähtöaseman hyödyntäminen suunnittelussa
- Työskentelyn tehokkuusluvut ja niiden hyödyntäminen
- Asiakastyöskentelyn tehostaminen
- Myynnin suunnitelmallisuuden kehittäminen
- Ajankäyttö ja sen tehostaminen



LISÄTIETOJA JA ILMOITTAUTUMINEN:

<https://mercuri.fi/events/myynnin-suunnittelu-ja-tehokas-ajankaytto/>

5

ASSERTIIVINEN MYYNTI (410)

KOHDERYHMÄ:

Valmennus on tarkoitettu myyjille, jotka avaavat uusia asiakkuuksia sekä myyjille, jotka haluavat merkittävästi kasvattaa myyntiään nykyisissä asiakkuuksissa.

TAVOITE:

Assertiivinen eli näkemyksellinen myynti sopii parhaiten silloin, kun vastassa ja haasteena on asiakkaan ostovastustus. Valmennuksen tavoitteena on löytää toimintatapoja, joiden avulla voitat asiakkaan ostovastustuksen perustelun näkemyksen avulla.

KESTO:

2 valmennuspäivää

VALMENNUKSEN SISÄLLÖN PÄÄKOHDAT:

- Assertiivisella myynnillä parempia myyntituloksia
- Assertiivinen myyntiprosessi
- Ostovastustuksen käsittely assertiivisessa myynnissä
- Myyjän assertiivisuus päätöstilanteessa
- Myyjän karisma ja sen vahvistaminen
- Oman assertiivisen myyntityöskentelyn vahvistaminen
- Muutos tekemiseen



LISÄTIETOJA JA ILMOITTAUTUMINEN:

<https://mercuri.fi/events/assertiivinen-myynti/>

6

KONSULTOIVA MYYNTITYÖ (411)

KOHDERYHMÄ:

Valmennus on tarkoitettu myyjille, avainasiakaspäälliköille ja esimiehille, jotka neuvottelevat ylemmän tason päättäjien kanssa.

TAVOITE:

Erilaiset myyntitilanteet vaativat erilaisen lähestymistavan ja näkemyksiä. Valmennuksen tavoitteena on oppia tunnistamaan ja arvioimaan erilaisia myyntitilanteita sekä myymään asiakkaalle paras ratkaisu.

KESTO:

2 valmennuspäivää

VALMENNUKSEN SISÄLLÖN PÄÄKOHDAT:

- Konsultoivalla myynnillä syvempään kumppanuuteen asiakkaan kanssa
- Konsultoiva myyntiprosessi
- Miten löydät asiakkaan todellisen tarpeen
- Ainutlaatuinen ratkaisu
- Myynnin esteet
- Myyjän itsevarmuus ja sen vahvistaminen
- Muutos tekemiseen



LISÄTIETOJA JA ILMOITTAUTUMINEN:

<https://mercuri.fi/events/konsultoiva-myyntityo/>

VALMENNUKSET

JOHTAJILLE JA ESIMIEHILLE



1

MYYYJIEN JOHTAMINEN (101)

KOHDERYHMÄ:

Valmennus on suunniteltu myynnin johdolle ja esimiehille, joilla on myyntitehtävissä toimivia johdettavia, ja jotka haluavat oppia taitoja johtaa myyjäänsä entistä tavoitteellisemmin ja tuloksellisemmin.

TAVOITE:

Nyt viimeistään laitetaan myyjät myymään! Valmennuksen tavoitteena on oppia uudistamaan ja kehittämään omaa johtamistapaa erilaisin keinoin sekä hankkia pelivälineitä myynnin tehokkuuden arviointiin ja seurantaan.

KESTO:

2 valmennuspäivää

VALMENNUKSEN SISÄLLÖN PÄÄKOHDAT:

- Myyntijohdon rooli ja tehtävät
- Myyjien tuloksien, työskentelyn ja pätevyyden arviointi
- Myyjien työskentelyn tehostaminen
- Henkilöjohtamisen arviointi ja kehittäminen
- Myyjien asenteisiin ja työmotivaatioon vaikuttaminen
- Myyntityön ja myyjien kehittäminen
- Kehittyminen myyjien esimiehenä



LISÄTIETOJA JA ILMOITTAUTUMINEN:

<https://mercuri.fi/events/myyjien-johtaminen/>

2

ESIMIES VUOROVAIKUTUSTILANTEISSA (125)

KOHDERYHMÄ:

Valmennus on suunniteltu kaikille esimiehille, jotka haluavat kehittää omaa työskentelyään johtamis- ja vuorovaikutustilanteissa alaistensa kanssa sekä rakentaa entistä parempaa luottamusta.

TAVOITE:

Asiantuntijuus on välttämätöntä, mutta vuorovaikutus ratkaisee! Valmennuksen tavoitteena on oppia toteuttamaan vaativat keskustelut sekä rakentamaan vuorovaikutusta yksilöiden ja ryhmien/tiimien kanssa.

KESTO:

2 valmennuspäivää

VALMENNUKSEN SISÄLLÖN PÄÄKOHDAT:

- Vaativat johtamistilanteet
- Luottamuksen rakentaminen
- Vuorovaikutuksen syventäminen
- Yrityksen arvioihin ja pelisääntöihin liittyvät keskustelut
- Muutosten toteuttaminen
- Tehokas viestintä
- Oman työskentelyn kehittäminen



LISÄTIETOJA JA ILMOITTAUTUMINEN:

<https://mercuri.fi/events/esimies-vuorovaikutustilanteissa/>

3

RYHMIEN JA TIIMIEN JOHTAMINEN (122)

KOHDERYHMÄ:

Valmennus on suunniteltu kaikille esimiestehtävissä toimiville henkilöille, jotka haluavat syventää oman sekä ryhmänsä / tiiminsä jäsenten käyttäytymisen tuntemusta, ja sen myötä johtaa paremmin.

TAVOITE:

Kehity johtajana! Valmennuksen tavoitteena on löytää keinoja hyödyntää käyttäytymistekijöiden tuntemusta johtamis- ja vaikuttamistilanteissa sekä tehdä suunnitelma oman johtamistapasi kehittämiseksi.

KESTO:

2 valmennuspäivää

VALMENNUKSEN SISÄLLÖN PÄÄKOHDAT:

- Johtajuus ryhmässä
- Ryhmän ja tiimin arviointi ja kehittäminen
- Johtajan päätöksentekotavan arviointi ja kehittäminen
- Yksilöiden lähtökohdat yhteistyötilanteissa
- Ongelmanratkaisu ja luovuus ryhmässä
- Vuorovaikutus ryhmässä
- Kehittyminen johtajana



LISÄTIETOJA JA ILMOITTAUTUMINEN:

<https://mercuri.fi/events/ryhmien-ja-tiimien-johtaminen/>

4

MYNNIN VALMENTAVA JOHTAMINEN (105)

KOHDERYHMÄ:

Valmennus on suunniteltu myyntijohdolle ja myyntitiimien esimiehille, jotka haluavat valmentaa myyntitapaa entistä tehokkaammaksi ja parantaa myyjiensä myyntituloksia.

TAVOITE:

Valmentava johtaminen on tämän päivän johtamista! Valmennuksen tavoitteena on löytää oikeat työvälineet ja tekniikat myyntijoukkueesi valmentajana ja auttaa heitä saavuttamaan myyntitavoitteensa.

KESTO:

2 valmennuspäivää

VALMENNUKSEN SISÄLLÖN PÄÄKOHDAT:

- Myyntijohdon rooli ja työtehtävät myyjiensä valmentajina
- Tähtäimessä myynnin huippusuoritus
- Valmennustaitojen vahvistaminen
- Valmentamisen soveltaminen erilaisiin myyjiin
- Myynnin valmentamisen organisointi



LISÄTIETOJA JA ILMOITTAUTUMINEN:

<https://mercuri.fi/events/myynnin-valmentava-johtaminen/>

5

MYynti- JA PALVELUORGANISAATION TOIMINNAN JOHTAMINEN JA KEHITTÄMINEN (100)

KOHDERYHMÄ:

Valmennus on suunniteltu myynti-, markkinointi- ja tuoteryhmäpäälliköille sekä -johtajille, joiden tehtäviin kuuluu organisaation toiminnan suunnittelu ja kehittäminen.

TAVOITE:

Valmennuspäivien välillä laadit kehittämissuunnitelman omalle vastualueellesi, jonka käytäntöön viemiseksi saat ohjelman aikana keinoja ja työkaluja.

KESTO:

2 + 2 valmennuspäivää

VALMENNUKSEN SISÄLLÖN PÄÄKOHDAT:

- Johtamisen ja kehittämisen lähtökohdat
- Markkinoilla menestyminen
- Tavoitteisiin pääsemisen edellyttämän työpanoksen, pätevyysien ja resurssien arviointi
- Henkilöjohtamisen arviointi ja kehittäminen
- Myynti- ja palveluhenkilöstön kehittäminen
- Strategiset muutokset ja niiden vieminen käytäntöön
- Asenteisiin ja motivaatioon vaikuttaminen
- Asiakaspalvelun arviointi
- Johtajan vuorovaikutus



LISÄTIETOJA JA ILMOITTAUTUMINEN:

<https://mercuri.fi/events/myynti-ja-palveluorganisaation-toiminnan-johtaminen-ja-kehittaminen/>

6

TUOTEPÄÄLLIKÖ MYyntiORGANISAATIOSSA (102)

KOHDERYHMÄ:

Valmennus on suunniteltu tuotepäälliköille / tuotevastaaville, joilla on tuotevastuu, mutta myyjien työskentelystä vastaa toinen esimies.

TAVOITE:

Valmennuksen tavoitteena on oppia keinoja ja menetelmiä, joiden avulla voit vaikuttaa myyntiorganisaation työskentelyyn oman tuoteryhmäsi hyväksi.

KESTO:

2 valmennuspäivää

VALMENNUKSEN SISÄLLÖN PÄÄKOHDAT:

- Tuotepäällikön rooli ja tehtävät
- Myyntiorganisaation työskentelyn arviointi tuotepäällikön näkökulmasta
- Myyntiorganisaation asenteisiin ja motivaatioon vaikuttaminen
- Tuotteiden merkityksen esilletuominen myyjille ja johdolle, myyntimahdollisuuksien arviointi
- Myynnin apuvälineiden rakentaminen
- Myyjien koulutus ja kehittäminen



LISÄTIETOJA JA ILMOITTAUTUMINEN:

<https://mercuri.fi/events/tuotepaallikko-myyntiorganisaatiossa/>

TEHOKAS ESIMIES (103)

KOHDERYHMÄ:

Valmennus on suunniteltu ryhmien ja tiimien vetäjille sekä esimiehille, joiden tehtävänä on yhdessä ryhmänsä kanssa saavuttaa yritykselle tärkeitä tuloksia ja tavoitteita.

TAVOITE:

Valmennuksen tavoitteena on antaa ryhmien ja tiimien vetäjille ja esimiehille työvälineitä ja menetelmiä, joiden avulla he voivat tukea ja ohjata ryhmäänsä ja sen jäsenten työskentelyä.

KESTO:

2 valmennuspäivää

VALMENNUKSEN SISÄLLÖN PÄÄKOHDAT:

- Esimiehen rooli ja tehtävät
- Henkilöjohtamisen arviointi ja kehittäminen
- Motivoituminen
- Tavoitteiden merkitys esimiehen työssä
- Esimiehen vuorovaikutus

Valmennuksen syventävä jatko-osa:

Esimies vuorovaikutustilanteissa

LISÄTIETOJA JA ILMOITTAUTUMINEN:

<https://mercuri.fi/events/tehokas-esimies/>



VALMENNUKSET

AVAINASIAKASVASTAAVILLE



ASIAKKUUDEN JOHTAMINEN (415)

KOHDERYHMÄ:

Valmennus on suunniteltu yritysten merkittävimmistä asiakassuhteista vastaaville kokeneille myynnin ammattilaisille.

TAVOITE:

Kehittämisohjelman tavoitteena on valmentaa asiakastyöskentelyn ammattilaisesta asiakassuhteen johtaja, joka kykenee luomaan, kehittämään ja ylläpitämään pitkäjänteistä yhteistyökumppanuutta asiakkaan kanssa.

KESTO:

2 + 2 + 2 valmennuspäivää

VALMENNUKSEN SISÄLLÖN PÄÄKOHDAT:

- Jakso 1: Asiakkuuden johtajan tehtävät ja tavoitteet
- Jakso 2: Systemaattinen ja suunnitelmallinen asiakassuhteen kehittäminen
- Jakso 3: Myynti- ja neuvottelutaidot

LISÄTIETOJA JA ILMOITTAUTUMINEN:

<https://mercuri.fi/events/asiakkuuden-johtaminen/>



VALMENNUKSET

ASIAKASPALVELUUN JA ASIAANTUNTIJOILLE



1

MYNNILLINEN ASIAKASPALVELU (301)

KOHDERYHMÄ:

Valmennus on suunniteltu kaikille erilaisissa, sekä sisäisissä että ulkoisissa, asiakaspalvelutehtävissä toimiville henkilöille.

TAVOITE:

Valmennuspäivien tavoitteena on oppia ymmärtämään miten myyjät toimivat myyntitilanteissa ja pystyä tukemaan heitä heidän työssään.

KESTO:

2 valmennuspäivää

VALMENNUKSEN SISÄLLÖN PÄÄKOHDAT:

- Palvelun merkitys itselle ja yritykselle
- Hyvän palvelun tunnuspiirteet
- Myönteinen vuorovaikutus palvelutilanteissa
- Omien palvelutilanteiden hyödyntäminen myynnillisesti
- Asiakaskeskeinen argumentointi
- Asiakkaan vastaväitteiden myönteinen käsittely
- Vaativien asiakastilanteiden hallinta



LISÄTIETOJA JA ILMOITTAUTUMINEN:

<https://mercuri.fi/events/myynnillinen-asiakaspalvelu/>

2

ASiantuntijan Tehokas Neuvottelutaito (904)

KOHDERYHMÄ:

Valmennus on tarkoitettu asiantuntijoille, esimiehille ja muille henkilöille, jotka neuvottelevat asiakkaiden kanssa erilaisten hankkeiden toteutusvaiheessa.

TAVOITE:

Valmennuksen tavoitteena on löytää malleja ja työkaluja neuvottelutilanteiden hallintaan, keskustelun ohjaamiseen, ideoiden esittämiseen ja vastaväitteiden käsittelyyn.

KESTO:

2 valmennuspäivää

VALMENNUKSEN SISÄLLÖN PÄÄKOHDAT:

- Hyvän neuvottelijan tunnuspiirteet
- Päätökseen vaikuttavat tekijät
- Toimintamalli tehokkaan neuvottelun läpiviemiseksi
- Valmistautuminen neuvotteluun
- Myönteisen neuvotteluilmapiiirin luominen
- Kysymykset ja aktiivinen kuuntelu neuvottelijan työvälineinä
- Ideoiden ja ajatusten hyväksyttäminen
- Päätöstyöskentelyn tehostaminen



LISÄTIETOJA JA ILMOITTAUTUMINEN:

<https://mercuri.fi/events/asiantuntijan-tehokas-neuvottelutaito/>

VALMENNUSOHJELMA

JOHTAJILLE JA ESIMIEHILLE



MERCURI BUSINESS SCHOOL LEADERSHIP (MBSL)

Pitkäjänteinen oppimisohjelma yritysten johdolle ja esimiehille henkilökohtaisen johtajuuden kehittämiseksi. Noin vuoden kestävä ohjelma aikana keskitytään huippuasiantuntijoiden ohjaamina oman johtajuuden arviointiin ja henkilökohtaisen johtamistavan kehittämiseen.

VALMENNUKSEN SISÄLLÖN PÄÄKOHDAT:

- Työskentelymuotoina ovat eri osa-alueiden asiantuntijoiden alustukset, keskustelut ja henkilökohtaiset sekä yhteiset pohdiskelut.
- Fyysisen kunnon mittaaminen, oma johtajuusarvio, oman vastualueen kehittämissuunnitelma ja verkko-opiskelumateriaalit tukevat ohjelmassa etenemistä.

Ohjelma koostuu orientaatiosta sekä neljästä opintoleiristä:

KOHDERYHMÄ:

Valmennusohjelma on suunniteltu johtajille ja esimiehille, jotka etsivät uusia ratkaisuja ajankohtaisiin ja tuleviin johtamishaasteisiin, haluavat kehittää henkilökohtaista johtamistapaansa ja saada lisäoppia hyvään johtajuuteen.

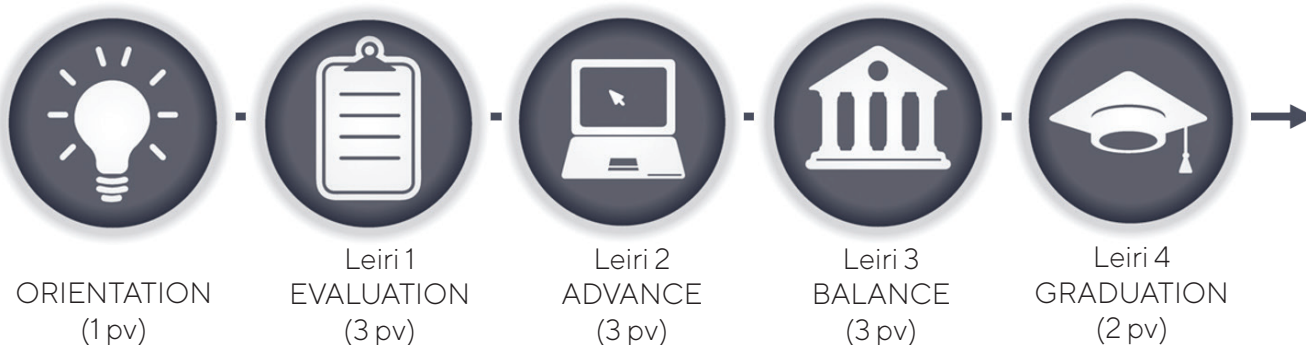
TAVOITE:

Valmennusohjelman aikana arvioit omaa johtajuuttasi ja kehität näin johtamistapaasi; perehdyt ihmisten johtamiseen eri näkökulmista. Verkostoidut ja sparraat asioita kollegoiden kesken.

Teet samalla vastualueesi kehittämissuunnitelman; miten viet vastualueesi strategian käytäntöön ja luot pohjan menestykselle.

KESTO:

1 + 3 + 3 + 3 + 2 = 12 valmennuspäivää



LISÄTIETOJA JA ILMOITTAUTUMINEN:

<https://mercuri.fi/events/mercuri-business-school-leadership-mbsl/>



AVOIMET VALMENNUKSET 2020

Ajankohdat ja hinnat

Valmennukset järjestetään **Scandic Helsinki Aviacongress** -hotellissa
Robert Huberin tie 4, 01510 Vantaa

MBSL-ohjelman järjestelyt ilmoitetaan osallistujille erikseen

Valmennus	Kesto pv	Hinta	Tammi	Helmi	Maalis	Huhti
MYNNIN AMMATTILAISILLE						
Tavoitteellinen myyntityö	2	2120€		4.-5.2.2020		21.-22.4.2020
Tuloksellinen myyntikeskustelu	2	2120€		11.-12.2.2020		
Vakuuttava esiintyminen	2	2120€			10.-11.3.2020	
Myyntin suunnittelu ja tehokas ajankäyttö	2	2120€			31.3.-1.4.2020	
Assertiivinen myynti	2	2120€			17.-18.3.2020	
Konsultoiva myyntityö	2	2120€				
JOHTAJILLE JA ESIMIEHILLE						
Myyjien johtaminen	2	2320€			3.-4.3.2020	
Esimies vuorovaikutustilanteissa	2	2320€			17.-18.3.2020	
Ryhmien ja tiimien johtaminen	2	2320€				21.-22.4.2020
Myyntin valmentava johtaminen	2	2320€				
Myynti- ja palveluorganisaation toiminnan johtaminen ja kehittäminen	2 + 2	3860€			31.3.-1.4.2020 (1. jakso)	
Tuotepäällikkö myyntiorganisaatiossa	2	2320€			10.-11.3.2020	
Tehokas esimies	2	2320€		11.-12.2.2020		
AVAINASIAKASVASTAAVILLE						
Asiakkuuden johtaminen	2 + 2 + 2	5190€	14.-15.1.2020 (1. jakso)		10.-11.3.2020 (2. jakso)	
ASIAKASPALVELUUN JA ASIAANTUNTIJOILLE						
Myyntillinen asiakaspalvelu	2	2120€				
Asiantuntijan tehokas neuvottelutaito	2	2120€				21.-22.4.2020
MERCURI BUSINESS SCHOOL LEADERSHIP (MBSL)	12	10800€	21.-23.1.2020 Evaluation			21.-23.4.2020 Advance



Touko	Kesä	Elo	Syys	Loka	Marras	Joulu
		25.-26.8.2020			3.-4.11.2020	
26.- 27.5.2020			1.-2.9.2020		24.-25.11.2020	
	2.-3.6.2020		15.-16.9.2020			1.-2.12.2020
				27.-28.10.2020		
			8.-9.9.2020			
26.- 27.5.2020					17.-18.11.2020	
12.-13.5.2020			15.-16.9.2020			8.-9.12.2020
			22.-23.9.2020			
					10.-11.11.2020	
	2.-3.6.2020				24.-25.11.2020	
26.- 27.5.2020 (2. jakso)				27.-28.10.2020 (1. jakso)		1.-2.12.2020 (2. jakso)
5.-6.5.2020			8.-9.9.2020		17.-18.11.2020	
5.-6.5.2020 (3. jakso)				6.-7.10.2020 (1. jakso)		8.-9.12.2020 (2. jakso)
5.-6.5.2020						
				6.-7.10.2020		
	9.-11.6.2020 Balance		17.-18.9.2020 Graduation			

Kaikki valmennuksemme löydät myös osoitteesta mercuri.fi

TERVETULOA VALMENNUKSEEN!



Ainutlaatuisen konsultointi- ja valmennusosaamisemme avulla autamme vuosittain lähes 15 000 yritystä yli 50 maassa ja yli 30 kielellä tehostamaan myyntiään ja saavuttamaan myynnin huippuosaamisen.

SEURAA MEITÄ



Mercuri International Oy
Linnoitustie 6
02600 Espoo
mercuri@mercuri.fi
09 681 681