
IL PIANO DI VENDITA: PREDISPOSIZIONE, ASSEGNAZIONE E GESTIONE DEI TARGET DI VENDITA

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Supporto pratico operativo per le figure dei capi area e responsabili vendita di PMI per la costruzione di uno strumento gestionale (Il piano di vendita) pratico e operativo.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA