
VALUE SELLING - COME DIFFERENZIARSI DAI CONCORRENTI VALORIZZANDO IL PREZZO

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Promozione di una metodologia innovativa per vivere in modo assertivo e customer oriented la vendita. Questo approccio permette di pensare allo stesso modo del cliente e costruisce una strategia di vendita attorno al valore.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA