
ORGANIZZAZIONE E
GESTIONE DELLA RETE DI
VENDITA - COME
ADDESTRARE E
AFFIANCARE VENDITORI E
PER AIUTARLI ED
AFFRONTARE MERCATI
SEMPRE PIÙ COMPLESSI

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Acquisire le tecniche corrette per impostare e gestire una relazione costruttiva e motivante con la propria rete commerciale, affinando al contempo le abilità necessarie a costruire e attuare piani commerciali realmente efficaci e coerenti con la complessità dei mercati di riferimento.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA