

---

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**