
LA VENDITA RELAZIONALE: COME VENDERE IN TEMPO DI CRISI

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Evidenziare il ruolo del venditore come consulente e negoziatore in una logica di partnership e impostare la vendita/negoziazione come un processo dinamico atto a favorire una decisione d'acquisto consapevole. La relazione come perno su cui fondare il successo della vendita in tempo di crisi.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA