
IL RESPONSABILE COMMERCIALE - COME SVILUPPARE LEADERSHIP E RAGGIUNGERE OBIETTIVI DI SUCCESSO

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Solo una forza di vendita organizzata, gestita e controllata con moderne tecniche manageriali può rendere fortemente redditizio lo sforzo creativo e produttivo di un'azienda. Il corso fornisce al Responsabile Commerciale la visione completa dei meccanismi e delle variabili che influenzano i risultati della rete di vendita; egli potrà inoltre avere indicazioni su come rafforzare la propria leadership nei confronti dei venditori utilizzandone al meglio il potenziale.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA