

---

# CONQUISTARE E FIDELIZZARE IL CLIENTE (SOLO PER AZIENDE DEL SETTORE TERZIARIO INNOVATIVO)

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

---

Rendere da subito efficace il venditore e migliorarne le performance. Migliorare l'ascolto come strategia per chiudere maggiori contratti. Imparerà strumenti utili di comunicazione per iniziare, superare obiezioni e chiudere le trattative.

## REFERENTI

---

## DATE E PREZZI

---

**ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA**