
TECNICHE AVANZATE DI VENDITA

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Conoscere il proprio mercato, prodotti e servizi. Saper identificare i bisogni e desideri del cliente proponendo l'offerta in termini di vantaggio/soluzione. Analisi degli strumenti di vendita e canali di distribuzione.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA