
DAL MARKETING ALLA VENDITA: GLI INVESTIMENTI PRIORITARI IN TEMPO DI CRISI

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

La conquista di un nuovo mercato, la creazione di traffico nei punti vendita, l'innovazione di un prodotto, la promozione: quando le risorse e il tempo da investire sono limitati diventa strategica la capacità di fare delle scelte difficili. Nell'incontro vengono evidenziate le priorità competitive del contesto attuale, l'evoluzione che il marketing sta subendo e i nuovi ruoli chiave per lo sviluppo del business.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA