
LAVORARE PER PROCESSI: IL CICLO ATTIVO - LA GESTIONE DELLE VENDITE (12 ORE)

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Analizzare il proprio parco clienti tramite analisi SWOT consolidando il proprio portafoglio e valutando strategie di espansione del proprio business. Analisi del processo di vendita dall'ordine all'incasso del credito.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA