
STRUMENTI E TECNICHE DELLA VENDITA (48 ORE)

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Migliorare la conoscenza delle tecniche di vendita nelle sue componenti emozionale e tecnica. Comunicare con i clienti più efficacemente. Analizzare i processi ed i comportamenti d'acquisto dei clienti per cogliere nuove opportunità e posizionare al meglio le proprie proposte di vendita.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA