
IL PREZZO NELLA
STRATEGIA DI
MARKETING: FISSARE
PREZZI CORRETTI,
CONOSCERE E SAPER
VENDERE IL PROPRIO
VALORE, MASSIMIZZARE
GLI UTILI (16 ORE)

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Superare le obiezioni dei clienti su prezzi e sconti; le opzioni su costi, prezzi e margini. Conoscere il proprio valore per saperlo "vendere" al cliente e definire l'offerta; formare i venditori.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA