
PICCOLA AZIENDA E
GRANDE DISTRIBUZIONE:
COME INTRAPRENDERE E
SVILUPPARE LE
RELAZIONI CON LE
AZIENDE DI GD ITALIANA
ED ESTERA (16 ORE)

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Come trovare clienti in Grande distribuzione e lavorare efficacemente con i compratori adeguando la propria offerta commerciale.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA