
CONQUISTARE E FIDELIZZARE IL CLIENTE (16 ORE)

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Rendere da subito efficace il venditore e migliorarne le performance. Migliorare l'ascolto come strategia per chiudere maggiori contratti. Fornire strumenti utili di comunicazione per iniziare, superare obiezioni e chiudere le trattative.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA