
STRUMENTI E TECNICHE DI VENDITA (24 ORE)

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Migliorare la conoscenza degli strumenti e delle tecniche operative della vendita, nelle sue componenti di organizzazione e di gestione pratica del rapporto con i Clienti. Analizzare i processi ed i comportamenti d'acquisto dei Clienti per cogliere nuove opportunità e per posizionare al meglio le proprie proposte di vendita. Sviluppare le capacità negoziali tramite esempi ed esercitazioni.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA