
LA VENDITA TELEFONICA (20 ORE)

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Trasmettere tecniche specifiche di utilizzo del telefono come strumento di vendita e di supporto ai venditori esterni. I partecipanti acquisiscono la capacità di proporre progetti di telemarketing, preparare script telefonici e comunicare al meglio attraverso l'utilizzo del telefono. A distanza di un mese, una giornata di verifica e sperimentazione su quanto appreso in aula.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA