
I FONDAMENTALI DELLA VENDITA

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

La vendita da mestiere è diventata professione: vendere è più complesso, per via di clienti “maturi e preparati”, concorrenti aggressivi e prodotti/servizi sempre meno differenziati che assumono valenze intangibili. Il corso intende trasferire le abilità per diventare professionisti della vendita, capire e classificare i valori attesi dal cliente; “leggerne” gli schemi di decisione; presentare in modo persuasivo se stessi e la propria offerta.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA