
TECNICHE INNOVATIVE DI VENDITA

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

La vendita come attività chiave per il successo dell'azienda. L'importanza della pianificazione nell'attività di vendita. Le principali tecniche di comunicazione e di negoziazione. Le moderne metodologie di vendita (e-commerce, vendite telefoniche, direct marketing): quando utilizzarle e come massimizzarne l'efficacia.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA