

---

# IL RUOLO DEL VENDITORE DI SUCCESSO NELL'ERA DELL'E-COMMERCE

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

---

Processi d'acquisto più comparativi, vendite via internet, crescita dei costi della vendita personale sono tutti fenomeni che rendono più complesso il ruolo del venditore. Il seminario indica al venditore come operare in questo contesto evolutivo per aumentare il "valore" delle attività svolte. Verranno proposte le tecniche e le metodologie per identificare opportunità, obiettivi, priorità e comportamenti utilizzando al meglio il tempo e le energie personali e sviluppando una "vendita intelligente".

## REFERENTI

---

## DATE E PREZZI

---

**ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA**