
IL MANAGER DELLE VENDITE: LE COMPETENZE PER GESTIRE E MOTIVARE I VENDITORI

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

L'impegno creativo e produttivo di un'impresa è ottimale quando il manager delle vendite sa aiutare e motivare i venditori a consolidare, qualificare ed ampliare il portafoglio clienti. Il corso fornisce suggerimenti pratici per migliorare la produttività ed il valore delle attività dei venditori, in un mercato sempre più caratterizzato dall'uso di Internet nella gestione delle relazioni con clienti. I partecipanti potranno incrementare la propria produttività attraverso una migliore conoscenza dei meccanismi

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA