
LA PREVISIONE E IL CONTROLLO DELLE VENDITE: COME FORMULARE PREVISIONI DI VENDITA EFFICACI TENENDO CONTO DELLE OPPORTUNITÀ CHE IL MERCATO OFFRE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

L'obiettivo di questo corso, è quello di fornire le indicazioni necessarie per impostare previsioni di vendita, utilizzando la metodologia operativa del marketing, disciplina non applicata nelle imprese che non dispongono di una funzione specifica. Il corso fornisce tutti gli elementi per tradurre in obiettivi di vendita la relazione tra il prodotto offerto e il mercato che si intende raggiungere

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA