
VALUTAZIONE DEI VENDITORI E RILEVAZIONE DEI LORO FABBISOGNI FORMATIVI

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il seminario indicherà come rilevare le caratteristiche psico-attitudinali e le performance dei propri venditori. Confrontando quanto emerso con il profilo ideale e le performance desiderate, verrà evidenziato come definire i fabbisogni formativi e progettare programmi formativi personalizzati

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA