
IL RESPONSABILE COMMERCIALE: COME SVILUPPARE LEADERSHIP E RAGGIUNGERE OBIETTIVI DI SUCCESSO

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il ruolo del direttore commerciale risulta particolarmente critico non solo nel consolidare e sviluppare il fatturato di un'impresa, ma anche nel qualificare e potenziare l'azione dei singoli venditori. L'impegno creativo e produttivo di un'azienda può infatti essere reso concretamente redditizio grazie al contributo di una forza di vendita organizzata, gestita e controllata con moderne tecniche manageriali.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA