

---

# LE TECNICHE DI ASCOLTO DEL CLIENTE E LE STRATEGIE DI INFLUENZAMENTO

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

---

Fornitura di nuove conoscenze e nuovi strumenti per migliorare le abilità di ascolto, di esplorazione del cliente e di influenzamento del suo processo decisionale. Verrà presentato un modello per identificare i diversi influenzatori dell'acquisto ed i criteri di valutazione da loro adottati.

## REFERENTI

---

## DATE E PREZZI

---

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