
LA GESTIONE DEI CLIENTI AL TELEFONO E LA VENDITA TELEFONICA

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Analisi di tutti gli aspetti relativi allo stabilire un rapporto positivo con il cliente/interlocutore, al capire l'esigenza del cliente, a sviluppare la capacità di gestire le situazioni difficili, al problem solving, fino alla trattativa di vendita e la fidelizzazione del cliente.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA