
VALUTAZIONE DEI VENDITORI E RILEVAZIONE DEI LORO FABBISOGNI FORMATIVI

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Rilevare le caratteristiche psico-attitudinali e le performance dei propri venditori, evidenziare e definire fabbisogni formativi, progettare programmi formativi personalizzati.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA