

Corso: La vendita scientifica "Come pianificare e controllare i risultati commerciali" - 19 giugno 2017

DATA DEL CORSO

19 June 2017

AREA TEMATICA DEL CORSO

**DIREZIONE, FORMAZIONE,
LAVORO E PREVIDENZA**

Per info

Maggioni Noemi
Tel. 340 421 05 22
n.maggioni@serviziconfindustria.it

Allegati

[COMM.04 - 1906201...](#)

Responsabili Commerciali e di Marketing

Cosa serve oggi, in questo mondo così complesso, per riuscire a VENDERE CON EFFICACIA, a creare CLIENTI FIDELIZZATI? Metodo, metodo, metodo. Il bravo commerciale è sempre determinante, ma sono necessari processi commerciali ben oliati e strumenti innovativi che aiutano a costruire e mantenere una buona relazione con i potenziali clienti. Il corso aiuta a capire le logiche di questo cambio di direzione e mostra nel concreto quali sono gli strumenti per farlo operativamente

ISCRIVITI

Servizi confindustria Bergamo S.r.l.