

Corso: Trovare nuovi clienti-Le armi del venditore per ampliare il mercato corso pratico - 2 3 ottobre 2017

DATA DEL CORSO

12 September 2017

AREA TEMATICA DEL CORSO

**DIREZIONE, FORMAZIONE,
LAVORO E PREVIDENZA**

Per info

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

Venditori e promotori con responsabilità di prospecting (ricerca nuovi clienti)

Il corso è focalizzato sui metodi pratici per ampliare il proprio portafoglio clienti: come "mirare giusto" (definire l'elenco di potenziali clienti dal potenziale più alto), "ottenere attenzione" (la telefonata a freddo, l'incontro con il nuovo cliente), preparare "le armi" (materiali e documenti incisivi per sollevare l'interesse del prospect), come organizzarsi e destinare il proprio tempo in modo produttivo.

Allegati

[programma corsoM....](#)

ISCRIVITI

Servizi confindustria Bergamo S.r.l.