
VENDERE PRODOTTI MANIFATTURIERI: TECNICHE E STRATEGIE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Nel settore manifatturiero, la chiusura di una **trattativa commerciale** richiede molto più di una semplice presentazione: un corso guida all'analisi della sua gestione, dalla comprensione delle **esigenze tecniche e produttive** alla costruzione di una proposta capace di generare valore per i diversi interlocutori coinvolti nell'acquisto.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA