

---

# VALUE SELLING - COME DIFFERENZIARSI DAI CONCORRENTI VALORIZZANDO IL PREZZO

---

BUSINESS SKILLS



## DESCRIZIONE

---

Promozione di una metodologia innovativa per vivere in modo assertivo e customer oriented la vendita. Questo approccio permette di pensare allo stesso modo del cliente e costruisce una strategia di vendita attorno al valore.

## REFERENTI

---

## DATE E PREZZI

---

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA