IL PRECESSO DECISIONE NEL CLIENTE DI OGGI

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Affiancare all’uso delle più moderne tecniche di vendita la conoscenza dei “meccanismi” che influenzano il momento della presa di decisioni da parte del cliente crea un nuovo strumento da diffondere all’interno di ogni Area Commerciale.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA