

---

# I FONDAMENTALI DELLA VENDITA

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

---

La vendita da mestiere è diventata professione: vendere è più complesso, per via di clienti “maturi e preparati”, concorrenti aggressivi e prodotti/servizi sempre meno differenziati che assumono valenze intangibili. Il corso intende trasferire le abilità per diventare professionisti della vendita, capire e classificare i valori attesi dal cliente; “leggerne” gli schemi di decisione; presentare in modo persuasivo se stessi e la propria offerta.

## REFERENTI

---

## DATE E PREZZI

---

**ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA**