RIORGANIZZARE LE VENDITE: SCHEMI, METODOLOGIE E TECNICHE INNOVATIVE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

I cambiamenti dei processi d'acquisto e l'evoluzione tecnologica richiede di verificare periodicamente la competitività e l'adeguatezza dell'organizzazione di vendita. Il seminario propone un modello organizzativo e gestionale innovativo, utile a migliorare i flussi informativi tra venditori e aziende e la produttività dei singoli venditori

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA