LA GESTIONE DEI CLIENTI:COME SODDISFARE I PROPRI MAJOR ACCOUNT

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Alcuni clienti sono più critici di altri per la crescita e lo sviluppo dell'impresa. Riconoscerli e gestirli efficacemente aiuta l'azienda a rimanere più competitiva. Il seminario fornirà ai Partecipanti i criteri per identificare e classificare i Clienti Speciali (Major Account) e rilevare più a fondo le loro aspettative. Da questa base saranno elaborate le metodologie per rendere più efficace e produttiva la gestione del cliente speciale.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA