
LE TECNICHE DI ASCOLTO DEL CLIENTE E LE STRATEGIE DI INFLUENZAMENTO

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Fornitura di nuove conoscenze e nuovi strumenti per migliorare le abilità di ascolto, di esplorazione del cliente e di influenzamento del suo processo decisionale. Verrà presentato un modello per identificare i diversi influenzatori dell'acquisto ed i criteri di valutazione da loro adottati.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA