

Gestione e sviluppo di una squadra di vendita vincente

Percorso formativo per sviluppare competenze di sales management, gestione rete vendita, piano di area, leadership commerciale, valutazione performance e motivazione dei venditori.

Tecniche di vendita: up selling e cross selling

Percorso formativo per sviluppare tecniche di up selling e cross selling, analisi del portafoglio clienti, offerte personalizzate, bundle e strategie di fidelizzazione.

La vendita consulenziale: vendere valore

Percorso formativo per sviluppare vendita consulenziale, ascolto del cliente, negoziazione, personalizzazione della proposta commerciale e vendita di valore.