

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.

La vendita consulenziale: vendere valore

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

Corporate Identity e Brand Management

Percorso formativo per sviluppare Corporate Identity, Brand Management, coerenza comunicativa, riconoscibilità, valore percepito e gestione del brand.