

IN PRESENZA O ONLINE

CORSO

TECNICHE DI VENDITA NEGOZIAZIONE E GESTIONE DEL CONFLITTO CON IL CLIENTE

La formazione fornisce strumenti concreti per gestire in modo efficace i processi negoziali in contesti sia organizzativi che commerciali

CONTENUTI DEL CORSO

- Tecniche di vendita
- Negoziazione e gestione della trattativa
- Gestione del conflitto con il cliente
- Trasformare il conflitto in opportunità

DOCENTI ESPERTI



12 ORE

IL CORSO E' RIVOLTO A

TITOLARI E DIPENDENTI DEL TERZIARIO E DEI SERVIZI

TITOLARI E DIPENDENTI DI ATTIVITÀ DEL COMMERCIO

La partecipazione al corso è riservata a titolari e dipendenti di aziende aderenti ad **EBC**

L'AZIENDA deve risultare aderente da almeno **3 mesi**

i **DIPENDENTI** devono essere assunti da almeno **3 mesi**



GRATUITO PER GLI ADERENTI A EBC



(+39) 0521 1961871



info.parma@360lifeformazione.it