

Pianificare commerciale

l'attività

Percorso formativo per pianificare l'attività commerciale, organizzare il lavoro di vendita, analizzare clienti e prospect, preparare visite e trattative e costruire un piano clienti.

Social Selling e vendita sui social

Percorso formativo per utilizzare LinkedIn e i social network nel processo di vendita, sviluppando reputazione, personal branding, networking, lead generation e nuove opportunità commerciali.