

CALENDARIO DEI CORSI A CATALOGO



SALES PERFORMANCE

15 CORSI



Sigla Corso	TITOLI CORSI	Durata (giorni)	N° Edizioni	Gen 26	Feb 26	Mar 26	Apr 26	Mag 26	Giu 26	Lug 26	Sett 26	Ott 26	Nov 26	Dic 26
SALES PERFORMANCE														
V1	Marketing Vincente: dalla Strategia all'Azione	2	2			5-6						22-23		
V12	La vendita Strategica e Relazionale	2	2		16-17					2-3				
V13	Innovare la relazione e l'esperienza del cliente	2	2				8-9				24-25			
V14	La Pianificazione Commerciale	1	2					22						1
V2	Organizzazione e Gestione dell'Assistenza Tecnica	2	2		23-24					21-22				
V3	Da venditori a Moderni Consulenti Commerciali	2	2					14-15					19-20	
V4	Value Selling	2	2			31	1						23-24	
V11	Creare una Proposta di Valore Efficace	1	2				30					9		
V5	La Negoziazione Commerciale Efficace	2	2						17-18			15-16		
V6	Organizzare e Gestire una Rete di Vendita	2	2					18-19					12-13	
V7	Dalla Customer Care alla Fidelizzazione del Cliente	2	2							15-16				16-17
V8	Come rendere efficace la presentazione commerciale a distanza	2	2			19-20					14-15			
V9	La preventivazione Commerciale e le modalità di Pricing	1	2						5					11
V10	L'uso di EXCEL per gestire e migliorare le attività di vendita e marketing	2	2			11-12					9-10			
V15	L'intelligenza artificiale (IA) a supporto delle attività commerciali	1	2			10				10				



VAI ALLA PAGINA DELLA **FORMAZIONE A CATALOGO** DEL SITO

