



Negoziazione e Gestione delle obiezioni

Per vincere servono una precisa strategia ed una buona abilità nella gestione e nel superamento delle obiezioni.

Giornata di laboratorio su:

1. Acquisizione
2. Gestione incarico
3. Appuntamento di vendita
4. Proposta di acquisto

Durata: 1 giornata con orario 10-13 /14-17
Prezzo: 150 € più IVA a persona