



Corso - 21/06/2024

Z6. Quanto essere tecnici e quanto commerciali davanti al cliente

Pillola pratica: Equilibrare la presentazione di dettagli tecnici con un approccio commerciale adattato alle specifiche esigenze del cliente.

Programma

Perfeziona l'equilibrio tra dettagli tecnici e approccio commerciale attraverso un'ora di scambio di idee tra partecipanti ed esperto del settore nel commercio di beni strumentali, per sviluppare best-practice adattate alle esigenze specifiche dei clienti.

Durata

1 ore

Quota di adesione:

50,00 € + IVA a persona per le aziende associate

60,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

21/06/2024 11.30-12.30 - ONLINE

