

MARKETING, COMUNICAZIONE E VENDITE

CONTENUTI

Analisi di mercato e analisi competitiva

Strategia di vendita sul cliente già acquisito e cliente prospect

La comunicazione efficace

ATTESTAZIONE

L'attestato di frequenza verrà rilasciato a fronte della frequenza del 90% delle ore totali e dopo il superamento del test e della prova pratica. Al termine del corso verrà consegnato l'Attestato individuale ad ogni partecipante.

METODOLOGIA

Il percorso formativo è caratterizzato da una metodologia didattica fortemente interattiva e applicativa su casi ed esempi reali.



Costo Voucher

€ 500,00

Durata

- 12 ORE