

La gestione dei clienti difficili

Mercoledì 30 Gennaio 2019

09:00 Registrazione dei partecipanti e welcome coffee

09:30 Apertura dei lavori a cura del formatore

10:00 Whiteboard identikit del cliente tipo problematico

10:30 Communication Engineering

11:00 Coffee break

11:30 Approccio al consultative selling

12:00 Solution strategy e modelli correlati

13:00 Networking break

13:30 Caratteristiche distintive delle vendite difficili

15:00 Il mio modello

16:00 Smart questions

16:30 Conclusioni e chiusura dei lavori