

In questo percorso ci addenteremo nelle più aggiornate ed efficaci tecniche di vendita, sia online che offline, e impareremo l'arte della negoziazione e l'importanza della customer-centricity.

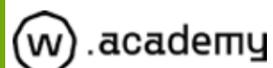
DALLE 10:00 ALLE 11:00

SALES
E MARKETING

CATEGORIA FORMATIVA

5 FEB - 8 FEB

CULTURE & LEAD GENERATION
COCKTAIL: MIGLIORA LA LEAD
GENERATION

 **w .academy**

23 SET - 26 SET

GENERARE OPPORTUNITÀ
COMMERCIALI, PER UNA LEAD
GENERATION EFFICACE

 **TRIBOO
ACADEMY**

4 MAR - 7 MAR

DIGITAL MARKETING:
THE NEW REAL

 **POLIMI GRADUATE
SCHOOL OF
MANAGEMENT**

28 SET - 31 SET

NEGOZIAZIONE MULTI
STAKEHOLDER IN
CONTESTI COMPLESSI

 **Huthwaite®
International**

11 MAR - 14 MAR

ESPLORANDO L' E-COMMERCE:
DALLA TEORIA ALLA
PRATICA IN 4 LEZIONI

 **webperformance®
ACADEMY**

20 MAG - 23 MAG

AI & DIGITAL MARKETING

 **ninja
ACADEMY**

10 GIU - 13 GIU

HUMAN TO HUMAN: B2B, B2C
ED EMOTIONAL MARKETING

 **NetStrategy**