

In questo percorso ci addentreremo 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

3 MAR - 6 MAR

SALES HACKS MASTERY: COME DIVENTARE
UN HACKER DELLA VENDITA

7 APR - 10 APR

NEUROMARKETING AND BEHAVIOR DESIGN

iKN ITALY[®]
YOUR KNOWLEDGE NETWORK

