

Seminario

Superare le Obiezioni del Cliente Concludere positivamente la Vendita



Dott. Carlo Baldassi

**16 maggio 2014
Centro Congressi Quid Hotel
a Mestre**

Obiezioni e Conclusione della Vendita sono i gradini cruciali nel processo del venditore, spesso i più critici che reclamano esercizio e creatività. Soprattutto oggi quando l'offerta è abbondante e la domanda è scarsa.

Docente

Dott. Carlo Baldassi - consulente marketing certificato APCO

Carlo Baldassi propone un'esperienza di 40 anni in qualità di manager, consulente in vari settori e docente universitario. Nei suoi seminari su marketing & vendite ha incontrato alcune migliaia di agenti e reponsabili commerciali. E' già stato docente ad un corso Usarci in autunno scorso con piena soddisfazione dei partecipanti.

Ai partecipanti verrà consegnata copia del suo libro " LA VENDITA RELAZIONALE in tempi di Sales 2.0"

Destinatari: Agenti e rappresentanti di commercio, imprenditori, direttori commerciali.

Durata: giornata formativa fulltime di 8 ore.

Data e orario: venerdì 16 maggio - orario 9.00 - 17.00

Luogo di svolgimento: Centro Congressi QuidHotel Via Terraglio 17 - MESTRE-VENEZIA

Costo: associati €. 150 - under 35 €. 120 - non associati €. 180 - + IVA in vigore

Iscrizioni: entro il 25 aprile - posti limitati 15 allievi - scheda d'iscrizione allegata

I POSTI SONO LIMITATI - ISCRIVITI SUBITO!