

SPICERS SALES ACADEMY

Data	Titolo	A chi è indirizzato
11 Apr.	<i>Generare fatturato aggiuntivo con i clienti già serviti (4 ore)</i>	Venditori, Direttori Commerciali, Titolari d'azienda
12 Apr.	<i>Acquisire nuovi clienti</i>	Addetti alle vendite
18 Apr.	<i>Gestire i prezzi di vendita in un mercato aggressivo e caotico</i>	Venditori, Direttori Commerciali, Titolari d'azienda
19 Apr.	<i>Utilizzare un venditore a basso costo e ad alto rendimento: il catalogo</i>	Addetti alle vendite
09 Mag.	<i>Conoscere i prodotti che vendiamo</i>	Addetti neofiti del mercato dei prodotti per l'ufficio
11 Mag.	<i>Acquisire appuntamenti al telefono e realizzare vendite aggiuntive</i>	Addetti alle vendite
22 Mag.	<i>Gestire i prezzi di vendita in un mercato aggressivo e caotico</i>	Venditori, Direttori Commerciali, Titolari d'azienda
23 Mag.	<i>Utilizzare un venditore a basso costo e ad alto rendimento: il catalogo</i>	Addetti alle vendite
25 Mag.	<i>Pianificare lo sviluppo commerciale</i>	Direttori Commerciali, Titolari d'azienda
14 Giu.	<i>Incrementare le vendite e sviluppare nuove relazioni nel punto vendita</i>	Addetti al punto vendita
19 Giu.	<i>Gestire i prezzi di vendita in un mercato aggressivo e caotico</i>	Venditori, Direttori Commerciali, Titolari d'azienda
20 Giu.	<i>Utilizzare un venditore a basso costo e ad alto rendimento: il catalogo</i>	Addetti alle vendite
26 Giu.	<i>Guidare, indirizzare e motivare i collaboratori</i>	Direttori Commerciali, Titolari d'azienda
05 Lug.	<i>Sviluppare business e marginalità</i>	Venditori, Direttori Commerciali, Titolari d'azienda
12 Lug.	<i>Retribuire ed incentivare gli addetti alle vendite (6 ore workshop)</i>	Direttori Commerciali, Titolari d'azienda
17 Lug.	<i>Gestire i prezzi di vendita in un mercato aggressivo e caotico</i>	Venditori, Direttori Commerciali, Titolari d'azienda
18 Lug.	<i>Utilizzare un venditore a basso costo e ad alto rendimento: il catalogo</i>	Addetti alle vendite