

CORSO SALES MANAGEMENT

Durata: 16 ORE

Obiettivi

- Essere in grado di formalizzare un piano vendite
- Saper redigere un budget commerciale
- Saper interpretare i KPI relativi all'attività di vendita
- Saper coordinare risorse commerciali

Destinatari: Professional e operativi che, lavorando per progetti, vogliono sviluppare le conoscenze e le competenze di base del sales management

DATE: da definire

Orario 9.00-13.00 ; 14.00-18.00

Sede Presso la sede di Infolog srl Perugia

Contenuti

- Acquisire conoscenze sulle principali fasi e sugli strumenti necessari per una gestione efficace di progetti complessi
- Rafforzare le competenze gestionali e tecniche per rispondere agli obiettivi di tempi, costi e qualità
- Saper gestire efficacemente le variabili di natura economica e i rischi di progetto
- Favorire la conoscenza delle esigenze dei diversi attori del team di progetto al fine di agevolare una migliore interazione ed una maggiore efficacia nella project delivery chain