

Programma corso Marketing e tecniche di vendita

08.30 Incontro presso sede corso

08.45 Registrazione dei partecipanti

09.00 Inizio Corso

- Conoscere noi stessi
- I bisogni umani
- Il miglioramento continuo
- L'ascolto
- Gli obiettivi

12.30 Pausa pranzo

13.30 Ripresa corso

- La comunicazione efficace
- La persuasione
- Creare clienti
- Vendere vantaggi
- Diventare leader
- Le azioni di marketing sul territorio
- La preventivazione

Dibattito, dimensionamenti e preventivazione d'impianti solari per acqua calda e riscaldamento

17.00 Termine corso

A tutti i partecipanti verrà rilasciato un attestato di partecipazione al corso
