

Indice dei contenuti

1. Il cliente al centro in 4 passi
2. I fondamentali della trattativa commerciale
3. La fase di indagine: scoprire e coinvolgere miratamente il cliente
4. La fase di sostegno: il prodotto incontra il bisogno
5. La fase di chiusura

L'audiolibro è disponibile richiedendolo direttamente a:

EDITRICE IL CAMPO - Via Amendola,11 - 40121- Bologna - Italy

Tel: +39 051 255.544 +39 051 255.544

Fax: +39 051 255.360

Email: info@ilcampo.it