

Risultati Ricerca per: ""

N. Risultati: 9

Data Stampa: 19/08/2022, 19:44

CODICE	DATA INIZIO	TITOLO	CALENDARIO	LUOGO
CA.CMK. F010.22	21/09/2022	TECNICHE DI NEGOZIAZIONE E DI GESTIONE DEI CONFLITTI	21, 23, 28, 30 settembre e 5 ottobre 2022 - orario 9.00/17.30	Treviso – UNIS&F
CA.CMK. F008.22	25/10/2022	CONTROLLO DI GESTIONE IN AREA VENDITE	25 ottobre 2022 - orario 9.00/17.30	Treviso – UNIS&F
CA.CMK. F004.22	22/11/2022	ANALISI E PIANIFICAZIONE DELLA TRATTATIVA COMMERCIALE	22, 29 novembre e 6, 13 dicembre 2022 - orario 9.00-17.30	Treviso – UNIS&F
CA.CMK. F004.23	12/05/2023	TECNICHE PER LA GESTIONE DEI CONFLITTI E DELLA NEGOZIAZIONE	12, 19, 26, 30 maggio e 6 giugno 2023 - orario 9.00/17.30	Treviso – UNIS&F
CA.CMK. F005.23	22/09/2023	TECNICHE PER LA GESTIONE DEI CONFLITTI E DELLA NEGOZIAZIONE	22, 29 settembre e 6, 13, 17 ottobre 2023 - orario 9.00/17.30	Treviso – UNIS&F
CA.CMK. F013.22	01/01/9999	AUDIT di MARKETING in una PMI		Altra sede
CA.CMK. F014.22	01/01/9999	AUDIT IN AREA SALES in una PMI	Da definire sulla base delle esigenze condivise.	Altra sede
CA.CMK. F015.22	01/01/9999	EXECUTIVE COACHING SU STRATEGIA ORGANIZZATIVA RETE DI VENDITA	Durata da definire sulla base delle esigenze condivise.	Altra sede
CA.CMK. F016.22	01/01/9999	TRAINING SU LA VENDITA NEGOZIALE © E L' INTELLIGENZA EMOTIVA	Durata da definire sulla base delle esigenze condivise.	Altra sede