

## Finalità del corso

Il corso fornisce gli elementi teorici e gli strumenti operativi per rendere più efficaci le strategie e le politiche commerciali dell'azienda.

## Argomenti



- Le politiche commerciali: il concetto di prodotto/servizio, i prezzi, i termini di pagamento, le politiche di sconti;
- I canali distributivi;
- Le tecniche di vendita;
- Il Budget commerciale;
- Le vendite all'estero.

## Modalità di svolgimento

**Durata/ sede:** 12 ore – **25/5-1/6-8/6-15/6-22/6 2010**  
**Orario:** 19.00 / 21.30 (Ultima lezione 22/6 – Orario 19,00-21,00).

## Costo previsto

180,00 + Iva

## Certificazione rilasciata

Attestato di frequenza alla fine del corso

**\* IN COLLABORAZIONE CON LA SOCIETA' DELOITTE**

***Il corso è rivolto ad aziende associate  
e sarà attivato al raggiungimento di un numero minimo di  
partecipanti***