

Развитие продаж через системное навыковое обучение

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



Отрасль
ФАРМА



Продолжительность
3+3 МЕСЯЦА



Формат:
**ВЕБИНАРЫ, ДОМАШНИЕ ЗАДАНИЯ,
ТРЕНИНГИ, ПЕРЕГОВОРНЫЕ ПОЕДИНКИ**

КЛИЕНТ: международная
фармацевтическая компания

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СИТУАЦИЯ:

компания наращивает интенсивность на рынке и развивает новую команду. Необходимо обучение персонала в рамках формирования корпоративного университета: «Влияние при деловой коммуникации», «Работа с ключевыми клиентами» «Работа с закупочным комитетом» и другие

УЧАСТНИКИ: 200 человек

- >> Руководители от продвижения
- >> Медицинские представители

РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ КЛИЕНТА:

Проект повысил компетенцию участников по продвижению фармацевтических препаратов и дистанционного управления региональными подразделениями