

CURSO: NEGOCIAÇÃO EM CONTEXTO DE VENDA

Duração: 7 Horas

Objetivos: Selecionar e aplicar estratégias em processos negociais, preparando-os com as suas etapas e aplicando as técnicas de negociação, visando a melhoria do desempenho face ao cliente.

Data prevista:

| Região Norte | Região Centro | Região de Lisboa | Região Sul |
|---------------------|----------------------|-------------------------|-------------------|
| A determinar | A determinar | A determinar | A determinar |