

La Gestione del Cliente: preventivi, sconti e richieste extra

ACCREDITATO ODCEC
n. 2 Crediti Formativi | Mat. B.2.3

Parleremo di

In questo corso mostriamo come definire budget di tempi per i clienti, che ci permetteranno di evitare i clienti sottocosto, gestire meglio le richieste di sconto e valorizzare correttamente gli extra.

16 giugno 2025
dalle 15:00 alle 17:00

Lorenzo Losi

Consulente Strategico per Studi Professionali e Aziende, Founding Partner di BDM Associati. Specializzato nella pianificazione di percorsi di crescita e miglioramento per garantire agli studi professionali aumento di margini e clienti. Autore di articoli e libri specialistici del settore (Ratio Quotidiano). Docente per eventi accreditati presso gli Ordini Professionali e del Master di Euroconference.



LE ISCRIZIONI APRIRANNO A BREVE

