



MANAGEMENT SKILL NEGOZIAZIONE COMMERCIALE

Far fronte alle insidie della negoziazione commerciale

A CHI SI RIVOLGE

Responsabili Commerciali. Direttori Commerciali. Business Manager.

OBIETTIVI

Comprendere e saper affrontare le insidie dell'acquirente. In questo corso apprenderete a identificare le tecniche di negoziazione dell'acquirente. Evitare le trappole.

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Comprendere e saper affrontare le tecniche di negoziazione dell'acquirente
- Comprendere e saper affrontare le tecniche di rivendicazione di potere
- Comprendere e saper affrontare le tattiche di intimidazione e di esclusione
- Case study sulla preparazione del processo di negoziazione commerciale

TEST INTERMEDI:

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati..

SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

CERTIFICAZIONE

La certificazione è a carico dell'Ente di Formazione che eroga i corsi.

Si consiglia di visionare precedentemente i corsi M111 a M112

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento



DURATA

30 minuti



FRUIZIONE

6 mesi



REQUISITI

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer o Firefox ultime versioni

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java

TIPOLOGIA DI EROGAZIONE

courseware multimediale



CODICE CORSO

M113