



MANAGEMENT SKILL NEGOZIAZIONE COMMERCIALE

Affermarsi nella negoziazione commerciale

A CHI SI RIVOLGE

Responsabili Commerciali. Direttori Commerciali. Business Manager.

OBIETTIVI

Comprendere l'importanza di utilizzare una comunicazione adatta agli obiettivi della negoziazione. In questo corso apprenderete a gestire e utilizzare al meglio gli elementi fondamentali della comunicazione per la negoziazione commerciale.

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Saper ascoltare
- Comprendere per negoziare
- Scegliere le proprie parole
- Il metodo FRANC

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 da M110 a M113

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

M114