



MANAGEMENT SKILL

PRATICHE EFFICACI NELLA NEGOZIAZIONE D'ACQUISTO

Capire il venditore

A CHI SI RIVOLGE

Buyer, Responsabili del processo d'acquisto.

OBIETTIVI

Mettere a proprio agio il venditore e farlo parlare per ottenere informazioni "rilevanti" durante la trattativa. In questo corso apprenderete a migliorare l'impatto del vostro incontro di negoziazione. Guadagnare tempo orientando abilmente il vostro incontro. Ottenere informazioni chiave. Mostrare la vostra volontà di concludere. Mantenere i rapporti col vostro interlocutore.

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Decifrare la modalità di percezione preferita dei propri fornitori
- Ottenere buone informazioni da loro
- Verificare la comprensione dei messaggi ricevuti
- Numerosi esempi e applicazioni
- Scoprire le possibilità offerte dagli strumenti di domanda e ascolto

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 il corso M067

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

M072