



La negoziazione

OBIETTIVI

Comprendere cos'è la negoziazione commerciale e conoscere le abilità necessarie per negoziare con successo. In questo corso apprenderete a distinguere la vendita dalla negoziazione. Definire la negoziazione commerciale. Essere preparati a negoziare. In questo corso apprenderete a preparare il processo di negoziazione commerciale. Avere la padronanza delle 7 chiavi della negoziazione commerciale. In questo corso apprenderete a creare le basi per una negoziazione di successo. Ottenere di più concedendo di meno. Comprendere e saper affrontare le insidie dell'acquirente. In questo corso apprenderete a identificare le tecniche di negoziazione dell'acquirente. Evitare le trappole. 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. Strutturare il proprio discorso in qualità di Buyer per portare il venditore ad un accordo vantaggioso per entrambe le parti. In questo corso apprenderete a fare effettivamente avanzare la vostra negoziazione. Anticipare le reazioni del venditore. Convincere il venditore. Raggiungere i propri scopi.

CONTENUTI

- 1. Il contesto della negoziazione commerciale**
- 2. Preparare le negoziazioni commerciali**
- 3. Le 7 chiavi per il successo della negoziazione commerciale**
- 4. Far fronte alle insidie della negoziazione commerciale**
- 5. Affermarsi nella negoziazione commerciale**
- 6. Capire il venditore**
- 7. Strutturare le proprie argomentazioni**
- 8. I conflitti negli acquisti**
- 9. Test di autovalutazione finale**

ESERCITAZIONI

Ogni modulo prevede una serie di esercitazioni didattiche per focalizzare l'argomento trattato.

SUPERAMENTO

Al termine del corso è previsto un test finale che verifica l'apprendimento con esercitazioni simili a quelle trovate nel corso riguardanti l'intero contenuto suddiviso per i moduli fruiti.

CERTIFICAZIONI

Il corso è accreditato al CNG.

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

5 ore

TIPOLOGIA DI EROGAZIONE

Courseware Multimediale

FRUIZIONE

6 mesi

REQUISITI

- *Piattaforma Windows e Mac*
- CPU Pentium II 400 MHz
Ram 32 Mbytes
- Scheda video SVGA 800x600
Scheda audio 16 bit
Amplificazione audio
- Web browser Firefox e Chrome ultime versioni
- Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java