



MANAGEMENT SKILL

NEGOZIAZIONE COMMERCIALE

Preparare le negoziazione commerciali

A CHI SI RIVOLGE

Responsabili Commerciali. Direttori Commerciali. Business Manager.

OBIETTIVI

Essere preparati a negoziare. In questo corso apprenderete a preparare il processo di negoziazione commerciale.

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Mantenere una posizione di equilibrio con il cliente
- Utilizzare i punti di negoziazione e garantirsi un adeguato margine di manovra
- Chiedere contropartite in cambio di concessioni
- 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.

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

TIPOLOGIA DI EROGAZIONE

courseware multimediale



FRUIZIONE

6 mesi



CODICE CORSO

M111



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