



MANAGEMENT SKILL

NEGOZIAZIONE COMMERCIALE

Il contesto della negoziazione commerciale

A CHI SI RIVOLGE

Responsabili Commerciali. Direttori Commerciali. Business Manager

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.

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Differenze tra vendita e negoziazione
- Posizionarsi nel contesto negoziale
- Conoscere meglio i propri clienti per negoziare meglio
- Modulo introduttivo per definire la 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

M110



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