



MANAGEMENT SKILL NEGOZIAZIONE COMMERCIALE

Le 7 chiavi per il successo della negoziazione commerciale

A CHI SI RIVOLGE

Responsabili Commerciali. Direttori Commerciali. Business Manager.

OBIETTIVI

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.

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Due chiavi per fare decollare con successo le negoziazioni
- Due chiavi per affermare la vostra posizione di negoziatore
- Tre chiavi per ottenere risultati soddisfacenti
- Le trappole da evitare e i comportamenti da adottare

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

M112



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