



## MANAGEMENT SKILL NEGOZIAZIONE COMMERCIALE

### *Affermarsi nella negoziazione commerciale*

#### A CHI SI RIVOLGE

Responsabili Commerciali. Direttori Commerciali. Business Manager.

#### OBIETTIVI

Comprendere l'importanza di utilizzare una comunicazione adatta agli obiettivi della negoziazione. In questo corso apprenderete a gestire e utilizzare al meglio gli elementi fondamentali della comunicazione per la negoziazione commerciale.

#### LINGUE DISPONIBILI:



## CONTENUTI

- Saper ascoltare
- Comprendere per negoziare
- Scegliere le proprie parole
- Il metodo FRANC

### 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 i corsi da M110 a M113*

---

## 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**

M114



### **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