



MANAGEMENT SKILL

MANAGEMENT COMMERCIALE PER NON COMMERCIALI

La negoziazione per manager non commerciali

A CHI SI RIVOLGE

Qualsiasi manager che voglia sviluppare le proprie competenze negoziali o che desideri assumere un ruolo attivo nell'ambito della vendita.

OBIETTIVI

Padroneggiare i principi e i metodi essenziali della negoziazione commerciale. In questo corso apprenderete a comprendere e sfruttare i rapporti di forza che orientano la negoziazione. Preparare tutti gli strumenti necessari alla gestione di una negoziazione. Rispettare le regole che reggono la negoziazione. Preservare i vostri interessi e quelli aziendali. Mantenere la relazione col proprio interlocutore.

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Riequilibrare il rapporto di forza con il cliente
- Presentare un'offerta iniziale adeguatamente alta
- Privilegiare l'argomentazione alla concessione
- Chiedere contropartite di valore

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

M116



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