



MANAGEMENT SKILL

PRATICHE EFFICACI NELLA NEGOZIAZIONE D'ACQUISTO

I conflitti negli acquisti

A CHI SI RIVOLGE

Buyer, Responsabili del processo d'acquisto.

OBIETTIVI

Gestire al meglio le situazioni di conflitto nelle trattative di acquisto. In questo corso apprenderete a Prendere coscienza degli aspetti oggettivi e soggettivi di un conflitto. Identificare i comportamenti in grado di proteggere i propri interessi durante il conflitto. Utilizzare tre strumenti per uscire favorevolmente da una situazione di stallo.

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Costruire argomentazioni che abbiano un impatto sul venditore
- Organizzare le proprie argomentazioni a seconda della loro importanza ed utilizzarle al momento giusto
- Definire un argomentario di acquisto in funzione delle clausole da negoziare
- Numerosi consigli pratici e astuzie di negoziazione sperimentale
- Schemi e tabelle che possiate utilizzare direttamente
- L'autodiagnosi vi permetterà immediatamente di migliorare il vostro modo di argomentare.

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

M117



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