



MANAGEMENT SKILL

PRATICHE EFFICACI NELLA NEGOZIAZIONE D'ACQUISTO

La trattativa d'acquisto: analizzare la situazione

A CHI SI RIVOLGE
Buyer poco esperti.

OBIETTIVI

Fare la diagnosi di una situazione di acquisto per essere in grado di preparare la trattativa in modo più oggettivo. In questo corso apprenderete a prendere fin dall'inizio buoni orientamenti strategici e tecnici. Gestire situazioni complesse. Reagire con pertinenza nel corso della trattativa. Restare concentrati sulle questioni realmente importanti

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Definire l'intelligenza situazionale
- Gestire le proprie emozioni
- Fare una diagnosi della situazione
- Costruire il potere derivante dalla negoziazione complementare
- Scoprire una maniera originale e sicura d'iniziare le trattative importanti
- Analisi di numerosi parametri riguardo la diagnosi situazionale
- Gli strumenti che permettono di visualizzare dinamicamente l'evoluzione di una situazione d'acquisto

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 il corso M067

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

M119



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