
TECNICHE E STRUMENTI DI NEGOZIAZIONE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Impostazione di una negoziazione efficace attraverso la valutazione delle informazioni fondamentali; individuazione e analisi dei fattori psicologici ed operativi che condizionano i risultati della trattativa; affinamento delle tecniche di negoziazione; utilizzo efficace dei vantaggi offerti dai contratti; confronto dei propri stili di negoziazione; misurazione, attraverso simulazioni delle proprie abilità e competenze

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA