

Corso Negoziazione

Area: Soft Skills

DESTINATARI



Chi sia coinvolto nella gestione dei fornitori. Chi voglia impadronirsi dei principi base dell'arte di negoziare

CONTENUTO



Principi base di negoziazione. La negoziazione con i fornitori

ARGOMENTI



1. Scegliere i fornitori. Il processo di selezione ed ingaggio
2. Scelta della tipologia di contratto più adatta
3. Principi di negoziazione efficace
4. Monitoraggio dell'andamento della commessa
5. Esercitazione pratica in aula

Durata: 4 ore

Lingua: 

Per maggiori informazioni:

training@planetica.it