

TITOLO DEL CORSO

TECNICHE DI NEGOZIAZIONE COMMERCIALE

DURATA IN ORE	32
DATA INIZIO DEL CORSO	28/03/2022
DATA TERMINE DEL CORSO	16/05/2022
METODOLOGIA	<input checked="" type="checkbox"/> AULA <input type="checkbox"/> LABORATORIO <input type="checkbox"/> FAD
DESTINATARI	Lavoratori dipendenti di aziende iscritte all'Ente Bilaterale del Terziario di Bergamo.
N. MINIMO PARTECIPANTI	4
OBIETTIVI	Il focus del corso sarà il cliente con i suoi bisogni. L'obiettivo del percorso quello di acquisire le tecniche di negoziazione necessarie per concludere trattative e vendite con efficacia.
CONTENUTI	La relazione con il cliente L'uso strategico della comunicazione efficace Il sistema e il contesto di relazione Mappa e territorio nelle trattative commerciali I sistemi rappresentazionali Comunicazione persuasiva Tecniche di negoziazione Simulazioni pratiche La presentazione del servizio
DOCENTI	ROBERTO MARRONE
CALENDARIO LEZIONI	lunedì 28/03/2022 - mercoledì 06/04/2022 lunedì 11/04/2022 - mercoledì 20/04/2022 mercoledì 27/04/2022 - mercoledì 04/05/2022 mercoledì 11/05/2022 - lunedì 16/05/2022 ORARIO: 14.00 - 18.00 È previsto il rilascio di un attestato di partecipazione a fine corso se raggiunta la frequenza dell'80% del monte ore totale del corso.
SEDE DEL CORSO (O PIATTAFORMA UTILIZZATA)	Ascom Formazione - Osio Sotto
PER INFORMAZIONI	Referente: Sabrina Bianco - CAT Ascom Bergamo srl MAIL: info@ascomformazione.it TEL: 035/4185706-707