

CORSO

STRATEGIE RELAZIONALI E DI NEGOZIAZIONE CON PARTICOLARE RIFERIMENTO ALLE NUOVE MODALITA' DI GESTIONE A DISTANZA DI SCAMBI, INCONTRI E COLLOQUI

## STRATEGIE DI RELAZIONE E COMUNICAZIONE

FREE

— STUDIOASCHE.IT



Call To Find Out More  
3926069235

PROGRAMMA (15 ore)

corso in FAD (formazione a distanza)

Tipologie di negoziato

Obiettivi e strategie

La pre-negoziato

Differenze tra negoziazione e trattativa

Negoziato Win-Win

I giochi delle parti e il processo

Le varie fasi in modalità a distanza

La scelta dello spazio negoziale anche non in presenza

Strategia degli acquisti

Gestione rischio

L'analisi del contratto

L'accordo