

MANAGEMENT MOBILE SKILLS

La capacità persuasiva del manager

A CHI SI RIVOLGE

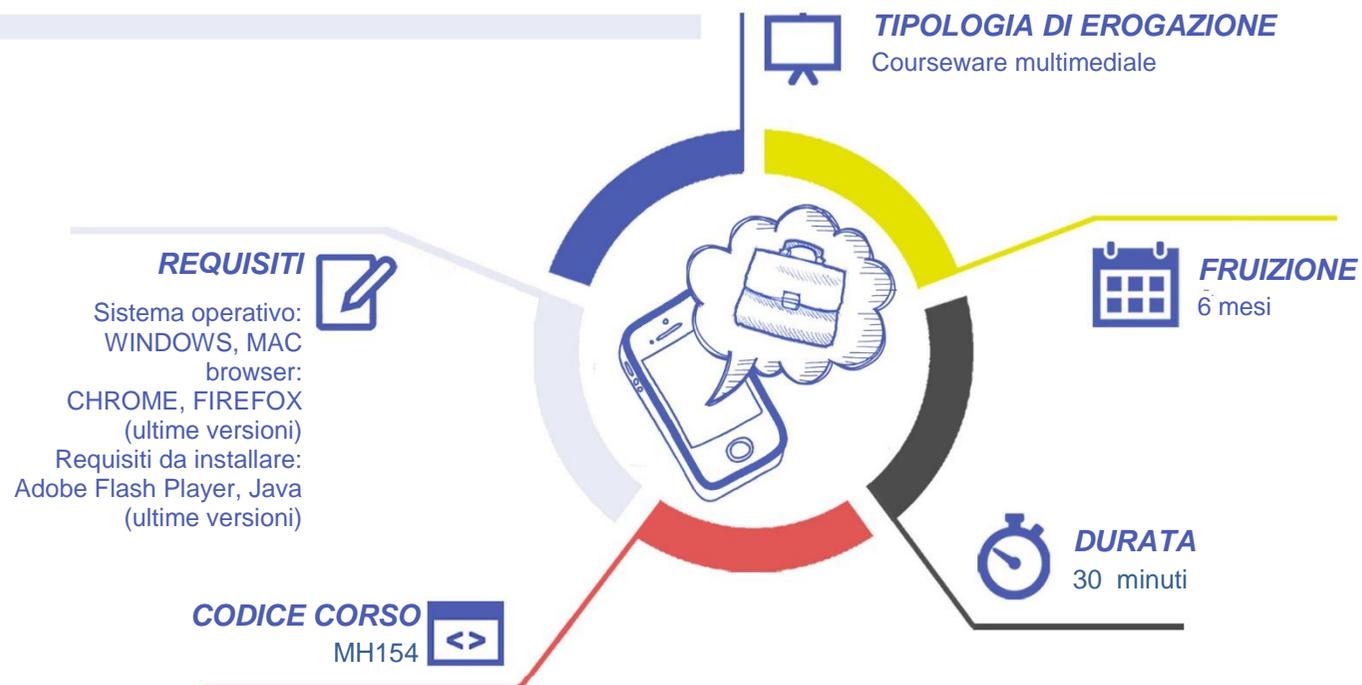
Tutti i manager.

OBIETTIVI

Apprenderete come identificare le situazioni di negoziazione. Una volta identificate sarete in grado di preparare le vostre trattative per ottenere un accordo win-win.

BENEFITS

Strumenti operativi vi aiuteranno a sviluppare la vostra strategia di negoziazione.



LINGUE DISPONIBILI:



MOBILE MANAGEMENT SKILLS

CONTENUTI

- Descrivere una situazione win-win.
- Prepararsi per le negoziazioni.
- Distinguere tra posizioni e interessi.
- Concludere accordi win-win con i collaboratori.

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.

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempi/costi - Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali
- Accessibilità ovunque e in ogni momento - Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso