

LE ARMI STRATEGICHE E NEGOZIALI DI UN BUYER DI SUCCESSO

 **AUMENTARE IL POTERE DEL BUYER AZIENDALE**

Mercoledì 30 marzo alle 10.00

Nell'immaginario collettivo **chi compra comanda**, ma chi svolge questa funzione aziendale sa bene che non è sempre così.

I fattori che incidono nella trattativa sono di **carattere tecnico e psicologico**: arrivare preparati al negoziato significa portare il venditore al suo prezzo di riserva.

Apindustria, insieme a **Stefano Donati**, propone un corso dove saranno inoltre messi a nudo i trucchi del mestiere che i **commerciali più abili** mettono in campo per suggestionare anche i buyer più esperti.

MERCOLEDÌ 30 MARZO
10.00 - 17.00



IN DIRETTA STREAMING



RELATORE

Stefano Donati 
Formatore e Consulente in area
marketing e vendite.

Per iscriverti

Puoi **clicare qui**, compilare il Coupon sottostante ed inviarlo via Mail a **servizi@api.mn.it**.



PROGRAMMA

- Il rapporto di forza **cliente-venditore**
- Come scegliere il miglior rapporto **prezzo/qualità**
- La matrice di **valutazione delle offerte**
- Il **Total Cost Ownership**
- Cosa può **condizionare chi compra** (e chi vende lo sa)
- La preparazione del negoziato:
 - Le **3 strategie negoziali**
 - Le **domande da fare**
 - La **trattativa economica**
- Riconoscere e difendersi dai venditori **manipolatori**

COSTO DEL CORSO

€140 + Iva (azienda associata)

€190 + Iva (azienda non associata)

COUPON DI ISCRIZIONE

AZIENDA REFERENTE

TEL FAX EMAIL

ISCRIVE N° PARTECIPANTE/I al Corso **"LE ARMI STRATEGICHE PER UN BUYER DI SUCCESSO"**

NOME E COGNOME PARTECIPANTE

La realizzazione del seminario è subordinata al raggiungimento di un numero minimo di iscritti. Con la compilazione del coupon autorizzo l'utilizzo dei dati indicati in base al Regolamento (UE) 679/2016 ai fini dell'attività associativa di Apindustria.