

# STRUMENTI DEI BUYER AZIENDALI

## Condurre una strategia di acquisto vincente

**Martedì 21 novembre ore 09.00**

Il buyer non ha vita facile come in molti sono portati a credere. Aggressività, malizia e tecniche ricercate, rendono i venditori soggetti molto pericolosi in grado di fare prendere decisioni non sempre del tutto consapevoli. Il giusto mix tra metodo e psicologia, mette in condizione di fare la scelta più giusta anche in condizioni di grande incertezza.

**MARTEDÌ 21 NOVEMBRE**  
09.00 - 17.00



PALAZZO ALPI  
VIA ILARIA ALPI, 4  
MANTOVA



RELATORE

**Stefano Donati**   
Formatore e Consulente in area  
marketing e vendite.

### **COSTO per partecipante**

€ 140 + iva (Azienda associata)

€ 190 + iva (Azienda non associata)

### **Per iscriverti**

Puoi **clicare qui**

compilare il **Coupon** sottostante  
ed inviarlo via Mail a **formazione@api.mn.it**

### **PROGRAMMA**

- Come scegliere il miglior rapporto **prezzo/qualità**
- La matrice di **valutazione delle offerte**
- Il total **cost ownership**
- La psicologia di chi vende
- Le fasi della **trattativa**:
  - la preparazione
  - la conduzione del colloquio
  - le strategie negoziali
  - la trattativa economica
- Riconoscere i **venditori manipolatori** (e come difendersi)

## **COUPON DI ISCRIZIONE**

AZIENDA ..... REFERENTE .....

ATTIVITÀ .....

TEL ..... FAX ..... EMAIL .....

ISCRIVE N° ..... PARTECIPANTE/I al Corso **"STRUMENTI DEI BUYER AZIENDALI"**

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.