
IL PROCESSO DI ACQUISTO: GLI STRUMENTI DELLA FUNZIONE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Valutazione degli strumenti e delle metodologie legate all'ascolto del cliente interno; sapere classificare, razionalizzare e definire gli obiettivi economici ed operativi legati alle aspettative delle funzioni interne dell'azienda; sapere elaborare una richiesta di offerta efficace; valutazione delle modalità e degli strumenti per valutare dal punto di vista economico e finanziario le varie offerte dei fornitori.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA