
TECNICHE DI NEGOZIAZIONE CONTRATTUALE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

I destinatari del corso sono addetti funzione commerciale o acquisti che vogliono migliorare e sviluppare le competenze necessarie per impostare un contratto di vendita (conduzione di trattative precontrattuali, forme di accettazione contrattuale, conclusione del contratto) e per conoscere le principali forme di inadempienza contrattuale e le relative possibili tutele.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA