

News - 04/05/2021

Technical Buyer in action

Il percorso formativo specifico per i buyer nel settore dei Beni Strumentali.

Grazie all'unione di un formatore e **un esperto di settore** (CEO di System ceramics, azienda leader nel settore dei Beni Strumentali), il percorso, unico nel suo genere, si propone di dare soluzioni pratiche e concrete alle difficoltà che possono accompagnare il processo di acquisto per aziende produttrici di macchine e impianti.

Programma

IL PERCORSO PREVEDE:

- 5 workshop formativi in modalità "interactive web learning", realizzati da un esperto formatore, alternando formazione teorica e pratica, con utilizzo di role-playing a distanza e case history.
- Presenza di un testimonial "Guest star" (CEO di azienda leader nel settore dei Beni strumentali con pluriennale esperienza sugli acquisti), che affronterà i temi con modalità operative ed esperienziali, affiancando il formatore con un intervento su ogni workshop, portando case history specifiche del settore.
- La possibilità di partecipare all'incontro finale "Ring di negoziazione: Buyer vs commerciali", che permette di mettere alla prova quanto appreso durante il corso, sfidando in esercitazioni di negoziazione i partecipanti al corso "Technical sales in action".

>>> [SCOPRI DI PIU'](#)