Studio Sannino S.a.s.
Centro di Formazione Professionale e Consulenza Aziendale
Accreditato da Regione Lombardia - ID operatore 905597
Via Privata Alessandro Antonelli 3, 20139 Milano (MI) - Tel. 02 2891586 - Fax 02 26891602
www.studiosannino.it - info@studiosannino.it

STRATEGIE DI COMUNICAZIONE E NEGOZIAZIONE

Non serve essere degli alti dirigenti d'azienda per capire che ogni giorno nasconde negoziazioni complesse che, ad ogni livello, vanno affrontate basandosi non sull'intuito, ma su una conoscenza approfondita dei processi negoziali, con l'obiettivo di trovare soluzioni win-win tramite l'utilizzo dei più raffinati strumenti persuasivi.

Temi principali: acquisizioni di tecniche di comunicazione e strumenti per migliorare la propria modalità di negoziazione nei confronti dei vari target.

Durata: 1 giornata / 6 ore

Relatore : Bruno Vettore
Bruno Vettore è uno dei maggiori protagonisti del real estate italiano, con una esperienza trentennale al vertice di aziende come Tecnocasa, Pirelli Re, Gabetti. Già presidente di Assofranchising, nell'aprile del 2011 riceve l'onorificenza di Cavaliere dell'Ordine "Al merito della Repubblica Italiana" conferito con decreto dal Presidente della Repubblica. Attualmente è Amministratore Delegato e socio di Coldwell Banker Italy, marchio leader mondiale nel real estate. E' inoltre attivo nell'ambito della formazione ad aziende e professionisti con il brand "Bruno Vettore Alta Formazione". (www.brunovettore.it)

Destinatari : personale commerciale, imprenditori, direttori di network

Prezzo : 340 euro + iva
La quota comprende il Kit del partecipante ed il pranzo

Sede : BV Invest – Piazza Repubblica, 27 – Milano o sede della società richiedente

Per informazioni ed iscrizioni : info@brunovettore.it