

CICLO DI WORKSHOP su gestione aziendale, managerialità ed aggregazione. WORKSHOP n.

1: "La negoziazione con clienti e fornitori e la gestione dei conflitti. Trattenere i clienti e recuperare quelli persi".

27 ottobre 2016

25 e 26 ottobre 2016 (Ore 9.30/17.30)

Camera di Commercio di Reggio Calabria, Via T. Campanella 12

Gestione aziendale, managerialità ed aggregazione: sono questi i temi cardine del ciclo di workshop gratuiti organizzato dalla Camera di Commercio e programmato nel periodo ottobre 2016 - gennaio 2017.

Il primo workshop in programma, articolato in due giornate, è dedicato alle piccole e medie imprese della provincia interessate a capire come gestire in modo costruttivo le relazioni con clienti e fornitori e trasformare le relazioni conflittuali in relazioni collaborative.

La prima giornata sarà incentrata sull'approfondimento degli strumenti per meglio comprendere il punto di vista del cliente/fornitore, avere un maggiore controllo sui propri processi produttivi in modo da massimizzare la soddisfazione di clienti e fornitori, trasformando gli stessi in veri e propri partner per l'azienda.

La seconda giornata sarà invece dedicata al tema della gestione delle attività di negoziazione, per massimizzare il vantaggio derivante dagli accordi per l'azienda e per tutti i soggetti coinvolti nel processo negoziale, e per gestire le relazioni conflittuali generate da eventuali disservizi.

Il workshop si svolgerà con una didattica interattiva, in cui momenti di discussione guidata si alterneranno a esercitazioni e role playing.