

# Négociation d'achats



## En bref

- > **Langues d'enseignement:** Français, Anglais
- > **Méthodes d'enseignement:** Hybride
- > **Ouvert aux étudiants en échange:** Oui

## Présentation

### Objectifs

Acquérir une méthodologie de préparation et de mise en œuvre de cette dernière dans la négociation en BtoB.  
Acquérir des connaissances sur la notion de profil de négociation.

### Heures d'enseignement

CM	Cours Magistral	9h
TD	Travaux Dirigés	9h

### Pré-requis obligatoires

Aucun

### Plan du cours

- Analyse des différentes typologies de négociateurs
- La préparation des négociations
- Le face à face

Mise en situation concrète de négociations dans différents cas de figure

---

## Compétences visées

- Capacité d'analyse des profils de négociateurs
  - Utilisation d'outils de préparation
  - Maîtrise d'un processus organisé de négociation
  - Capacité à mener une négociation structurée et efficace
- 

## Bibliographie

Patrick Caverivière et Hassan Souni, La négociation achat/vente, éditions Demos  
Yves LELLOUCHE et Florence PIQUET, La négociation acheteur / vendeur, éditions DUNOD  
Patrick David, La négociation commerciale, éditions d'Organisation  
Hassan Souni, Savoir négocier pour mieux vendre, éditions Demos  
Lebel P., L'art de la négociation, Editions D'Organisation, 1984

## Infos pratiques

---

### Contacts

Responsable du cours

Benoit Calloud

☎ +33 4 79 75 83 83

✉ Benoit.Calloud@univ-savoie.fr

---

### Lieux

› Chambéry (domaine universitaire de Jacob-Bellecombette - 73)

---

### Campus

› Chambéry / campus de Jacob-Bellecombette

