

# Négociation interculturelle (NEGO901\_IO)



ECTS  
3 crédits



Composante  
UFR Lettres,  
Langues et  
Sciences  
Humaines

## En bref

- > **Langues d'enseignement:** Français
- > **Méthodes d'enseignement:** En présence
- > **Ouvert aux étudiants en échange:** Oui

## Présentation

### Description

This course aims at making students able to lead an intercultural negotiation in a successful way. The different steps in any international negotiation will be analyzed and discussed (preparation, negotiation phase, feedback post-negotiation). Some examples of past intercultural negotiations will be provided.

### Heures d'enseignement

CM	Cours Magistral	15h
----	-----------------	-----

### Pré-requis obligatoires

Some knowledge in the negotiation process.

### Compétences visées

- Understanding the cross-cultural negotiation process.

- Being able to lead a cross-cultural negotiation in a successful way.

**Libellé court** : NEGO901\_IO

**Nature** : EC

## Infos pratiques

---

### Lieux

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

---

### Campus

› Chambéry / campus de Jacob-Bellecombette