

# Techniques et pratiques de la négociation



ECTS  
1 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

### Objectifs

Initier les étudiants aux techniques et pratiques de la négociation pratiquées en B2B

### Heures d'enseignement

TD	Travaux Dirigés	12h
----	-----------------	-----

### Pré-requis obligatoires

Les étudiants devront maîtriser les fondamentaux de l'économie d'entreprise

### Plan du cours

- Contexte et enjeux commerciaux
- Profil commercial - profil acheteur
- Savoir se présenter

- La relation client : communiquer et écouter
- Les compétences comportementales de la fonction commerciale : savoir s'adapter aux différentes cultures
- La boîte à outils

---

## Bibliographie

### **Vente Négociation**

Marie-Christine Laville, Frédéric Buchet, Patrick Vital, Thomas Alexander, Dominique Baruel Bencherqui, Ronald Boucher, Coraline Damien et al.

Collection : Openbook Dunod

### **La boîte à outils du Commercial - 3e édition**

Pascale Bélorgey, Stéphane Mercier

Collection : Bào La Boîte à Outils Dunod

## Infos pratiques

---

### Lieux

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

---

### Campus

- › Chambéry / campus de Jacob-Bellecombette