

Techniques et pratiques de la négociation (NEGO801_IO)



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

Techniques et pratiques de la négociation - 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

Compétences acquises

Macro-compétence

Micro-compétences

Infos pratiques

Lieux

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

Campus

➤ Chambéry / campus de Jacob-Bellecombette