

# Techniques et pratiques de la négociation (NEGO801\_IO)

 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

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 : B&O 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