

# 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

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

**Libellé court** : NEGO801\_IO

**Nature** : EC

## Infos pratiques

---

### Lieux

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

---

### Campus

› Chambéry / campus de Jacob-Bellecombette