

Techniques et pratiques de la négociation



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 : BâO La Boîte à Outils Dunod

Infos pratiques

Lieux

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

Campus

- › Chambéry / campus de Jacob-Bellecombette