

# Allemand - négociation interculturelle



Niveau d'étude  
Bac +5



Crédits ECTS  
Echange  
2.5



Composante  
UFR Sociétés,  
Cultures et  
Langues  
Étrangères



Période de  
l'année  
Printemps (janv.  
à avril/mai)

- > **Langue(s) d'enseignement:** Allemand
- > **Forme d'enseignement :** Cours magistral
- > **Ouvert aux étudiants en échange:** Oui
- > **Catégorie d'enseignement pour les étudiants en échange:** Cours général
- > **Crédits ECTS Echange:** 2.5
- > **Code d'export Apogée:** NBGEXM46

## Présentation

### Description

**Objectif :** appliquer les bases conceptuelles et théoriques des études interculturelles à la pratique de la négociation commerciale en LV2

A partir de plusieurs cas d'entreprises existantes, permettre aux étudiants de s'approprier les techniques de négociation commerciale dans un contexte socio-économique et culturel donné.

**Descriptif :** études de cas soulignant les spécificités culturelles du marché concerné, analyse de documents professionnels (commerciaux, juridiques), études de marché, simulations de négociation ...

### Heures d'enseignement

Allemand - négociation interculturelle - CMTD

Cours magistral - Travaux dirigés

18h

**Période :** Semestre 10

---

## Compétences visées

Rechercher, sélectionner, traiter et présenter des informations en milieu professionnel ; réaliser plusieurs présentations professionnelles en langue étrangère ; apprendre à négocier dans un contexte culturel différent

## Infos pratiques

---

### Lieu(x) ville

> Grenoble

---

### Campus

> Grenoble - Domaine universitaire