

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