

Techniques de négociation : introduction



Niveau d'étude
Bac +4



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:** Français
- > **Méthodes d'enseignement:** En présence
- > **Forme d'enseignement :** Travaux dirigés
- > **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:** NBNG7M45

Présentation

Description

- **Objectif :** permettre aux étudiants de connaître les bases de la négociation commerciale
 - **Descriptif :** principaux concepts de la négociation principalement en B to B ; étude du processus de la négociation
- Cours assuré par un intervenant professionnel

Heures d'enseignement

Techniques de négociation : introduction - CMTD

Cours magistral - Travaux dirigés

15h

Période : Semestre 7

Compétences visées

Savoir préparer une négociation (le clausier+ l'échiquier).

Connaître la dynamique d'une négociation, maîtriser les tactiques de la négociation raisonnée.

Infos pratiques

Lieu(x) ville

> Grenoble

Campus

> Grenoble - Domaine universitaire