

Techniques de négociation, perfectionnement



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:** Anglais
- > **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:** NBNGXM36

Présentation

Description

Objectif : apprendre aux étudiants à passer de la négociation instinctive à une approche maîtrisée et contrôlée

Descriptif : cours en anglais assuré par un intervenant professionnel

Heures d'enseignement

Techniques de négociation, perfectionnement - CM

CM

18h

Période : Semestre 10

Compétences visées

- Appréhender les règles de base, le vocabulaire et les principaux processus de la négociation dans un contexte interculturel
- Connaître les principales techniques et méthodes de la négociation raisonnée
- Construire une préparation de négociation commerciale multi-acteurs

- Appliquer les outils, méthodes, attitudes et techniques dans un contexte de négociation de contrats (partenariaux ou commerciaux)
- Reconnaître les différentes situations de négociation et adapter ses attitudes et comportements
- Situer la négociation dans son contexte culturel

Infos pratiques

Lieu(x) ville

- › Grenoble
-

Campus

- › Grenoble - Domaine universitaire