



Négociier dans des contextes spécifiques 2



Niveau d'étude
BAC +3



Composante
Institut
Universitaire de
Technologie Le
Creusot

Présentation

Description

"Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- Savoir s'adapter à un contexte spécifique
 - Mener un entretien en tant qu'acheteur"
-

Objectifs

"Contenu :

Adaptation à un contexte spécifique (en lien avec le parcours)

- Maîtrise des enjeux d'un entretien de vente dans un contexte spécifique
- Réalisation d'un entretien de négociation spécifique

Préparation et réalisation d'un entretien en tant qu'acheteur (en lien avec le parcours)

- Identification des techniques d'un acheteur professionnel
 - Réalisation d'un entretien d'achat Mise en œuvre de la négociation
 - Jeux de rôle dans le contexte spécifique"
-

Heures d'enseignement

| | | |
|----|-------------------|-----|
| TD | Travaux Dirigés | 5h |
| TP | Travaux Pratiques | 10h |

Modalités de contrôle des connaissances



Évaluation initiale / Session principale - Épreuves

| Type d'évaluation | Nature de l'épreuve | Durée (en minutes) | Nombre d'épreuves | Coefficient de l'épreuve | Note éliminatoire de l'épreuve | Remarques |
|---------------------------------|-----------------------|--------------------|-------------------|--------------------------|--------------------------------|-----------|
| CCI (contrôle continu intégral) | CC : Ecrit et/ou Oral | | | 2 | | |
