



# Négociier dans des contextes spécifiques



Niveau d'étude  
BAC +3



Composante  
Institut  
Universitaire de  
Technologie Le  
Creusot

## Présentation

---

### Description

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

### Objectifs

- 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 oeuvre de la négociation
- Jeux de rôle dans le contexte spécifique
- 

### Heures d'enseignement

TD	Travaux Dirigés	15h
----	-----------------	-----

---

### Modalités de contrôle des connaissances



## Évaluation initiale / Session principale

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