



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 - 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		
