



Négocier dans des contextes spécifiques

 Composante
Institut
Universitaire de
Technologie Le
Creusot

Présentation

Description

- S'adapter à un contexte spécifique
- Construire une offre adaptée au contexte spécifique

Objectifs

- Savoir analyser le contexte situationnel (positionnement des interlocuteurs, contexte spatio-temporel, sociologique, psychologique, problématique commerciale des interlocuteurs)
- Appréhender des contextes particuliers et en comprendre les spécificités
- Identifier le processus d'achat et les décideurs
- Identifier la valeur ajoutée de la solution en relation avec le besoin du client
- Jeux de rôle spécifiques aux domaines d'activité ciblés

Heures d'enseignement

| | | |
|----|-----------------|-----|
| TD | Travaux Dirigés | 20h |
|----|-----------------|-----|

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 | | 3 | | | |