



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		