



# 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 - 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			3		

---