



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

10h

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		