

Négociation d'achats



En bref

- > **Langues d'enseignement:** Français, Anglais
- > **Méthodes d'enseignement:** Hybride
- > **Ouvert aux étudiants en échange:** Oui
- > **Repères:**
Intitulé : Shine : Développement de compétences comportementales, soft skills

Descriptif

Acquérir des connaissances sur la notion de profil de négociation.

Affichage web : Oui

Présentation

Objectifs

Acquérir une méthodologie de préparation et de mise en œuvre de cette dernière dans la négociation en BtoB.
Acquérir des connaissances sur la notion de profil de négociation.

Heures d'enseignement

CM	Cours Magistral	9h
TD	Travaux Dirigés	9h

Pré-requis obligatoires

Aucun

Plan du cours

- Analyse des différentes typologies de négociateurs
- La préparation des négociations
- Le face à face

Mise en situation concrète de négociations dans différents cas de figure

Compétences visées

- Capacité d'analyse des profils de négociateurs
- Utilisation d'outils de préparation
- Maîtrise d'un processus organisé de négociation
- Capacité à mener une négociation structurée et efficace

Bibliographie

Patrick Caverivière et Hassan Souni, La négociation achat/vente, éditions Demos
Yves LELLOUCHE et Florence PIQUET, La négociation acheteur / vendeur, éditions DUNOD
Patrick David, La négociation commerciale, éditions d'Organisation
Hassan Souni, Savoir négocier pour mieux vendre, éditions Demos
Lebel P., L'art de la négociation, Editions D'Organisation, 1984

Repères

Intitulé : Shine : Développement de compétences comportementales, soft skills

Descriptif

Acquérir des connaissances sur la notion de profil de négociation.

Affichage web : Oui

Infos pratiques

Lieux

› Chambéry (domaine universitaire de Jacob-Bellecombette - 73)

Campus

› Chambéry / campus de Jacob-Bellecombette