Négociation

ECTS
2 crédits

Composante
IAE Savoie
Mont Blanc

En bref

- **Langues d'enseignement:** Anglais, Français
- **Méthodes d'enseignement:** En présence
- **Ouvert aux étudiants en échange:** Oui

Présentation

Objectifs

L'enjeu de ce cours est d'aborder la négociation en environnement international/interculturel dans un contexte B2B/entreprises

Les questions clés à aborder sont les suivantes :

- Comprendre et pratiquer Les étapes du process de négociation
- Comprendre et pratiquer les techniques et outils/méthodologies de négociation
- Pratiquer les facteurs clés de réussites et les erreurs à éviter
- Comprendre l'importance des éléments culturels et de positions

Heures d'enseignement

CM	Cours Magistral	8,75h
TD	Travaux Dirigés	8,75h

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR,
DE LA RECHERCHE
ET DE L'INNOVATION
Liberté
Égalité
Fraternité

Pré-requis obligatoires

Bases en marketing international et management commercial

Plan du cours

Plan du cours :

Séance 1 3h30 16/5 am :

- Introduction/faire connaissance
- Vos attentes
- Évaluation de vos connaissances générales en marketing international et management commercial (Kahoot)
- Introduction à la négociation
- Définition et fondations à la négociation
- Les typologies de négociation
- Les 8 étapes de la négociation, Scotwork Negotiating Skills
- Premier cas pratique – phases préparation et argumentation
-

Séance 2 3h30 16/5 pm :

- Les dimensions culturelles à la négociation internationale (Hofstede, Erin Meyer Culture of Map..)
- Les outils et methodologies :, Batna, Zoba, Swot/Tows
- Cas pratique #2, des outils et méthodologies
- Cas pratique #3 8 étapes
-

Séance 3 3h30 23/5 am :

- Les techniques de négociations : Harvard School..
- Les erreurs en négociation et comment les éviter
- Les facteurs clés de réussite en négociation

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

Séance 4 3H30 23/5 pm :

- Cas pratique #4 Techniques
- Synthèse key learnings

Séance #5 3h30 6/06 am :

- Cas pratique final
- Feedback et conclusions

Compétences visées

Pratiques de la négociation sur sujets divers et contextes, environnements diverses

Bibliographie

- Vendre aux grands comptes, Moulinier Eyrolles
- Vendeur d'élite, Michael Aguilar Dunod
- La négociation commerciale en pratique Patrick David Eyrolles
- La bible de la négociation Alexis Kyprianou Eyrolles
- Harvard Business School Programme of Negotations
- Erin Meyer The Culture Map

https://www.scotwork.fr/nos-formations-a-la-negociation

Infos pratiques

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

Lieux

Annecy-le-Vieux (74)

Campus

Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR,
DE LA RECHERCHE
ET DE L'INNOVATION
Liberté
Égalité
Fraternité