

Négociation internationale



En bref

- > Méthodes d'enseignement: En présence
- > Ouvert aux étudiants en échange: Oui

Présentation

Objectifs

Connaitre et comprendre :

Les éléments et étapes importantes du processus de négociation à l'international Les spécificités de la négociation à l'international

Les enjeux

Les éléments caractéristiques

Les aspects « soft » et critères de réussite

L'importance du comportement, agilité personnelle et sensibilité aux facteurs humains

Acquérir :

Une expérience d'application au travers de réflexions de groupe, d'études de cas, d'exercices pratiques

Identifier :

Les risques et les opportunités lors de processus des négociations à l'international Les interactions et l'importance des liens avec les autres thématiques abordées et enseignements du cursus MZE.

Heures d'enseignement

CM	Cours Magistral	10,5h
TD	Travaux Dirigés	10,5h

Pré-requis obligatoires

Avoir suivi le cursus M1 MZE avec succès

Plan du cours

Présentation commune – objectifs – méthode pédagogique
Introduction et sensibilisation au thème
Approches et théories – la règles des « 3H »
L'impact d'un environnement interculturel sur les négociations
La pratique de l'écoute active
La préparation à la négociation
L'adaptation aux techniques de négociations de la partie adverse
La conclusion / le contrat / les conditions de vente ou d'achat

Compétences visées

A l'issue de la formation, les étudiants auront acquis les fondements nécessaires à la négociation internationale dans un environnement interculturel

Bibliographie

Marc Meynardi, Réussir vos négociations en Chine, Éditions Afnor, 2011
Wilbaut, Manoëlla, La négociation interculturelle, Dunod, 2010
Mayrhofer, Ulrike, Management interculturel : Comprendre et gérer la diversité culturelle, Vuibert, 2017

Infos pratiques

Lieux

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

Campus

› Chambéry / campus de Jacob-Bellecombette