

# 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