



Négocier dans des contextes spécifiques 2



Niveau d'étude
BAC +3



Composante
Institut
Universitaire de
Technologie Le
Creusot

Présentation

Description

"Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- Savoir s'adapter à un contexte spécifique
 - Mener un entretien en tant qu'acheteur"
-

Objectifs

"Contenu :

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 œuvre de la négociation
 - Jeux de rôle dans le contexte spécifique"
-

Heures d'enseignement

TD	Travaux Dirigés	5h
TP	Travaux Pratiques	10h

Modalités de contrôle des connaissances



Évaluation initiale / Session principale - Épreuves

Type d'évaluation	Nature de l'épreuve	Durée (en minutes)	Nombre d'épreuves	Coefficient de l'épreuve	Note éliminatoire de l'épreuve	Remarques
CCI (contrôle continu intégral)	CC : Ecrit et/ou Oral			2		
