



# Négocier dans des contextes spécifiques



Niveau d'étude  
BAC +3



Composante  
Institut  
Universitaire de  
Technologie Le  
Creusot

## Présentation

---

### Description

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- S'adapter à un contexte spécifique
  - Construire une offre adaptée au contexte spécifique
- 

### Objectifs

Contenu :

- Savoir analyser le contexte situationnel (positionnement des interlocuteurs, contexte spatio-temporel, sociologique, psychologique, problématique commerciale des interlocuteurs)
  - Appréhender des contextes particuliers et en comprendre les spécificités
  - Identifier le processus d'achat et les décideurs
  - Identifier la valeur ajoutée de la solution en relation avec le besoin du client
  - Jeux de rôle spécifiques aux domaines d'activité ciblés
- 

### Heures d'enseignement

TD	Travaux Dirigés	20h
----	-----------------	-----

---

### Modalités de contrôle des connaissances



## Session 1 ou session unique - Contrôle des connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Nombre	Coefficient	Remarques
Travaux Dirigés	CCI (contrôle continu intégral)	CC : Ecrit et/ou Oral			3	

---