

Negotiation 3

Composante
Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtelleraut-Niort

Présentation

Description

- Les spécificités de certaines négociations
- Négociation grande distribution
- Négociation services
- Négociation industrielle

Objectifs

- Approfondir la maîtrise de l'entretien de négociation
- Appréhender des contextes de négociations complexes
- Découvrir les spécificités des négociations commerciales (dans l'industrie, les services, la grande distribution, les collectivités...)

Heures d'enseignement

Negotiation 3 - TP

TP

Pré-requis obligatoires

Négociation (UE 12 et 23)