

# Négociation 3

# Composante  
Institut  
universitaire  
de technologie  
de Poitiers-  
Châtellerault-  
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

Négociation 3 - TP	TP	0h
--------------------	----	----

### Pré-requis nécessaires

Négociation (UE 12 et 23)