

Technique de négociation

Composante
Institut d'Administration des Entreprises (IAE)

En bref

- # **Langue(s) d'enseignement:** Français
- # **Méthode d'enseignement:** En présence
- # **Ouvert aux étudiants en échange:** Non

Présentation

Description

Au terme de la formation, les étudiants seront capables :

- de maîtriser les fondamentaux des techniques de vente
- de simuler un entretien de vente dans des conditions réelles
- d'oser la dynamique commerciale

Heures d'enseignement

Technique de négociation	TD	14h
- TD		
Technique de négociation	CM	16h
- CM		

Programme détaillé

I- Préparation :

- Le pitch : qui suis-je ?
- Le pitch : présentation entreprise
- Les compétences commerciales
- Objectifs et étude de marché

II- Contact :

- Les règles d'or de la prise de contact

III- Découverte

IV- Proposition et Argumentation

V- Conclusion

- Exercice pratique : simulation d'un entretien de vente

Compétences visées

Techniques de base de la négociation, surtout de la négociation de contrats.

Bibliographie

Ury, W. (1991). *Getting Past No : Negotiating Your Way from Confrontation to Cooperation*, Bantam Trade Paperback.
Ury, W. (1993). *Getting past no : Negotiating your Way from Confrontation to Cooperation*. Bantam Books.
Ury, W., Fisher, R & Patton, B. (2006), *Comment réussir une négociation*, Seuil.
Raiffa, H. (2002). *Negotiation Analysis: the Science and Art of Collaborative Decision Making*, Belknap Harvard.
Bellenger, L. (2004). *Les fondamentaux de la négociation : stratégies et tactiques gagnantes*. Dunod.
Delahaye, M. (2002). *La négociation d'affaires*, Dunod.

Infos pratiques

Lieu(x)

Poitiers-Centre Ville

En savoir plus

<https://iae.univ-poitiers.fr>