

# Technique de négociation

Composante  
**Institut d'Administration des Entreprises (IAE)**

Volume horaire  
**30h**

## 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*. Bantham 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>