

## **TECHNIQUES DE NEGOCIATION - NEGOCIATION D'AFFAIRES INTERNATIONALES**

### **1. Enseignant :**

Monsieur Alain Touvenin

### **2. Code :**

NAI02

### **3. Objectif :**

Permettre aux étudiants de maîtriser les paramètres d'une négociation d'affaire et de reconnaître et exploiter les facteurs et paramètres de différenciation d'une négociation pour aboutir à une négociation gagnante

### **4. Contenu :**

Les différents facteurs du contexte d'une négociation

- Influence du secteur d'activité
- Influence des différences culturelles et comportementales
- Influence de la culture de l'acheteur
- Lien entre types de négociation et stratégies des parties
- Sensibilité de l'acheteur face au négociateur

Les conditions d'une négociation

- Définition de l'objet
- Concessions réciproques et rapport de force
- Le déroulement et la construction d'une négociation « gagnant-gagnant »

Le déroulement de la négociation

- La phase de préparation
- La prise de contact
- Le déroulement des Argumentaires
- Le traitement des obligations

Les paramètres de décisions d'achat par secteur et leur hiérarchisation

Etapas générales du processus d'achat

### **5. Pré requis :**

--

### **6. Niveau des études :**

Master 1, ESCI 2<sup>e</sup> année

### **7. Nombre d'heures :**

30

### **8. Nombre d'ECTS :**

3

### **9. Langue d'enseignement :**

Français

### **10. Méthodes pédagogiques :**

Cours magistral, travaux dirigés, étude de cas

### **11. Modalités d'évaluation des étudiants :**

Contrôle continu (40%) : Test

Contrôle final (60%) : Un cas de négociation

**12. Bibliographie de référence :**

Pierre Casse, Surinder P. S Deol, La négociation interculturelle, édition Chotard, 1987

Yves Lellouche, Florence Piquet, Guide de la négociation commerciale, édition de Vecchi