

Négocier dans des contextes spécifiques 2 R6.02

Composante
Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtelleraut-Niort

Présentation

Description

Adaptation à un contexte spécifique (en lien avec le parcours)

- Maîtrise des enjeux d'un entretien de vente dans un contexte spécifique
- Réalisation d'un entretien de négociation spécifique

Préparation et réalisation d'un entretien en tant qu'acheteur (en lien avec le parcours)

- Identification des techniques d'un acheteur professionnel
- Réalisation d'un entretien d'achat

Heures d'enseignement

CM	CM	4,5h
TD	TD	10,5h