

R6.02 Négociier dans des contextes spécifiques 2

Composante
Institut universitaire de technologie d'Angoulême

Présentation

Description

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- Savoir s'adapter à un contexte spécifique
- Mener un entretien en tant qu'acheteur

Contenu :

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

Mise en oeuvre de la négociation

- Jeux de rôle dans le contexte spécifique

Objectifs

- AC32.01 | Identifier les techniques d'achat employées par un acheteur professionnel
- AC32.02 | Elaborer des outils de gestion et de calcul efficaces (facture, échéancier, devis) pour la vente complexe
- AC32.03 | Maîtriser les codes propres à l'univers spécifique rencontré : achat, finance, industrie, international, etc

Heures d'enseignement

TD	TD	10h
TP	TP	8,5h