|  |
| --- |
| **CHARGE DE COURS** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Laboratoire de techniques de négociation à l’international** | |
| **Section** | Bachelier en international business - Co-diplomation avec l’Henallux |
| **Unité d’enseignement** | Approche multiculturelle de la négociation et du marketing |
| **Nombre de périodes** | 44 périodes de 50 minutes (36.35 heures) |
| **Horaires** | À définir |
| **CHARGé DE COURS** | |
| **Titre(s)** | Être titulaire d’un bachelier ou d’un master et justifier d’une compétence professionnelle à jour dans le domaine. |
| **Statut** | Expert |

**Programme de ce cours :**

*Confronté à des cas concrets de la vie professionnelle, au travers de mises en situation de négociation sur des marchés-cible, l’étudiant sera capable :*

* D’analyser les étapes d’une négociation commerciale ;
* D’établir une stratégie de négociation, en justifiant ses choix ;
* D’élaborer et de justifier un plan de négociation et son argumentaire, prenant en compte les aspects anthropologiques et psychologiques ;
* De négocier sur base de son argumentaire ;
* Établir une relation gagnant-gagnant ;
* D’adopter une posture critique par rapport à la négociation menée.

|  |  |
| --- | --- |
| **Candidature** |  |