

## Négociation commerciale

**Niveau :** M1

**Volume horaire :** 24h

**Crédit ECTS :** 3

**Nom et Fonction de l'enseignant :** Jonathan DEZECOT, Maitre de conférences en Sciences de Gestion

**Objectifs du cours :** Ce cours vise à doter les étudiants des méthodes et compétences clés pour préparer, conduire et conclure des négociations commerciales efficaces. Il permet de comprendre les stratégies de négociation, de gérer les interactions interpersonnelles et de créer de la valeur dans des contextes commerciaux complexes.

**Compétences visées :**

- Préparer et structurer une négociation commerciale
- Analyser les enjeux, objectifs et rapports de force entre les parties
- Mettre en œuvre des stratégies et tactiques de négociation adaptées

**Plan du cours :**

Partie 1 : Préambule sur la négociation commerciale

Partie 2 : La préparation d'une négociation

Partie 3 : La conduite et le déroulement d'une négociation

**Modalités d'évaluation :**

Simulation de négociation commerciale par groupe.

**Bibliographie :**

Viau, J., Sassi, H., & Pujet, H. (2015). La négociation commerciale (1<sup>er</sup> éd.). Dunod.

Leroux, E., & Chouraqui, E. (2016). Négociation commerciale : De la théorie à la pratique (2<sup>e</sup> éd.). Vuibert