

Plan de cours :
Techniques de négociation
internationale

Zendagui amina

04. 06. 2024

1. Informations sur le cours

Faculté: Sciences économiques de gestion et sciences commerciales

Département: sciences commerciales

Public cible : 3^{ème} année

Spécialité : commerce international

Intitulé du cours : techniques de négociation commerciale internationale

Crédit:06 Coefficient:02

Durée : 14 semaines

Horaire: Mardi: 08h30-10h00

Salle: 19

Enseignant : Cours, TD : Dr. Zendagui amina

Contact : par mail au zendagui.amina@gmail.com

Disponibilité :

Au bureau : Lundi, mardi et mercredi de 11h30 -13h00

Par mail : Je m'engage à répondre par mail dans 48 heures qui suivent la réception du message, sauf en cas des imprévus.

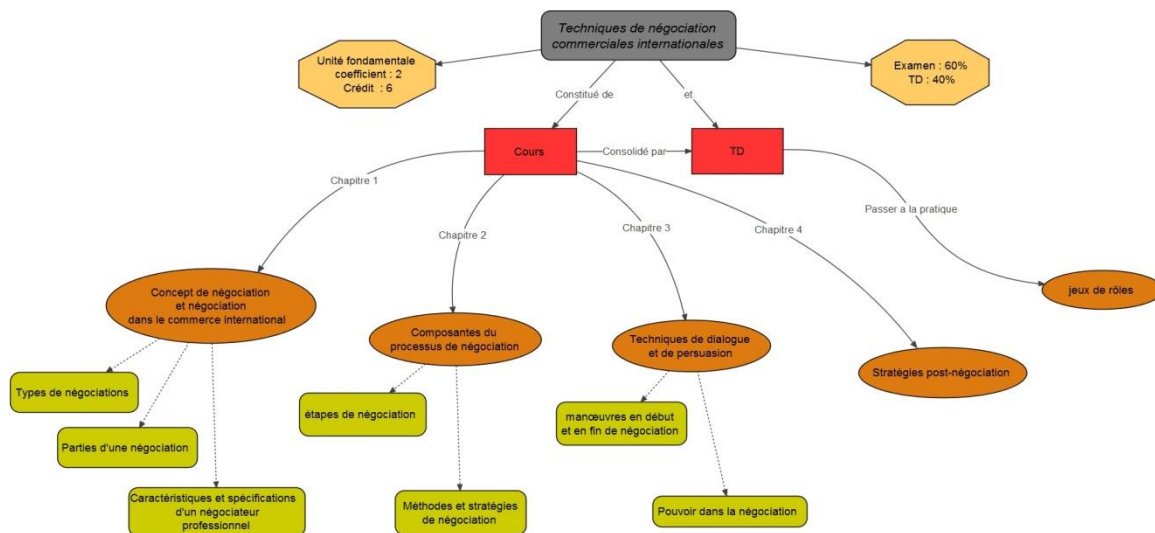
2. Présentation du cours

Le cours de techniques de négociation commerciale explore les concepts clés de la négociation, en distinguant les types principaux, tels que la négociation distributive et intégrative. Il examine les caractéristiques du négociateur professionnel, comme la communication efficace, l'empathie, et la préparation minutieuse. Le processus de négociation est décomposé en plusieurs composantes essentielles : la préparation, l'ouverture, l'exploration, le bargaining, et la conclusion. Les étapes de la négociation, allant de la planification initiale à la clôture et au suivi de l'accord, sont analysées en détail. Le cours aborde également diverses stratégies et techniques, comme la collaboration, la compétition, la persuasion et la concession. Enfin, il met l'accent sur l'importance de la stratégie post-

négociation, qui inclut l'évaluation des résultats, le maintien des relations et le suivi rigoureux des accords conclus.

3. Contenu

Le cours est scindé en six unités d'apprentissages, chaque unité d'apprentissage est traitée à travers des séquences pédagogiques permettant l'assimilation des concepts prévus, cette assimilation est consolidée par des activités d'apprentissages où ces notions sont mises en œuvre, c'est une des forces de ce cours. L'ensemble des unités d'apprentissage sont décrites ici, le plan détaillé du cours est disponible en accédant au cours en ligne puis en cliquant sur "plan détaillé"



4 . Prérequis

Pour acquérir le plus d'information possible de ce cours il faut avoir des connaissances préalables sur :

1. Une bonne compréhension des principes fondamentaux du commerce, y compris la vente, l'achat, la gestion des contrats et des relations client.
2. Une connaissance des différentes étapes d'une négociation commerciale, des types de négociations possibles (telles que les négociations B2B, B2C, etc.)
3. Compétences en analyse financière : Savoir évaluer les implications financières des décisions de négociation, y compris la compréhension des marges bénéficiaires, des coûts, des prix de revient et des analyses de rentabilité.
4. Connaissance des techniques de persuasion et d'influence : Comprendre les techniques

spécifiques pour persuader et influencer les autres de manière éthique et efficace dans un contexte commercial.

Et Pour examiner ces pré-requis, un test est mis à votre disposition.

5. Visées d'apprentissage

La compétence visée par ce cours, dans son ensemble, est

1. Expliquer les spécificités et les défis de la négociation dans un contexte international, y compris les différences culturelles, juridiques et linguistiques.
2. Développer la confiance en soi des négociateurs dans des situations complexes et multiculturelles, en leur fournissant les compétences nécessaires pour naviguer avec succès dans ces environnements.
3. Analyser et adapter les approches de négociation en fonction des changements rapides dans les marchés mondiaux et des opportunités émergentes.
4. Encourager et créer des solutions innovantes et créatives pour résoudre les problèmes lors des négociations internationales, en pensant de manière stratégique.
5. Faciliter le partage d'expériences et de bonnes pratiques entre les participants, en favorisant un environnement d'apprentissage collaboratif et interactif.

6. Modalités d'évaluation des apprentissages

- a. Un examen final sur table et qui porte sur tout ce que vous avez vu dans ce cours durant le semestre, lors de cet examen, qui compte pour 60% de la note finale, vous aurez à répondre à des questions autour d'une situation de négociation similaires à celles traitées lors des TD. Vous aurez à répondre aussi à des questions de synthèse ou des questions de réflexion. (semblables à ceux du cours et des quiz qui vous seront proposés en ligne)
- b. Évaluation continue et régulières à raison de 40%, elle vous permet d'engranger des points tout au long du semestre, cette évaluation continue est réalisée par différentes formes, chaque forme présente environ un quart (1/4) de la note globale (note de l'évaluation continue), il s'agit : De la moyenne des notes des interrogations écrites, Des notes obtenues aux présentations individuel et collectif et des notes d'assiduité.

Voici comment se déroule l'évaluation continue:

-Des interrogations écrites de courte durée qui portent sur les concepts vus et qui seront prévues toutes les 4 semaines, soit environ 3 interrogations/semestre.

-La présentation individuel et qui porte sur la simulation d'une situation de négociation dont le thème vous sera attribué, et évalué sur la base de la qualité de prestation et selon les critères suivants :

- Respect de l'échéance.

- Le choix de la situation de négociation.

-Le projet collectif évalué sur la base de la qualité de la prestation et la participation de toute l'équipe .

-LA NOTE FINALE QUI ASSURERA LA RÉUSSITE DE CE COURS DOIT ÊTRE SUPÉRIEURE OU ÉGALE À 10

c. Évaluation formative est assurée à travers des activités ponctuelles (à distance et en présentiel) pour vous aider à réussir votre examen final, elle ne compte pas pour des points. Elle sera autour des questions orales, des exercices d'application et les quiz en ligne,

En présentiel La présence au cours vous permet de tirer profit du débat initié par des questions, des échanges et des interactions entre vous ce qui aide à mieux comprendre les concepts clés et cerner le sujet en question.

7. Activités d'enseignement-apprentissage

Dans le but d'assimiler les concepts clés de la négociation commerciale et comprendre les stratégies et les techniques utilisées lors des négociations, le cours propose plusieurs méthodes ayant leurs spécificités et leurs avantages.

En présentiel : Les savoirs sont transmis à travers un cours magistral, dans lequel vous devez prendre des notes, Vous devez aussi participer à des débats, initiés par des questions posées sur la séquence pédagogique en cours, sans aucune forme d'évaluation, dans le but de développer des échanges entre vous, Des travaux dirigés sont programmées à chaque semaine afin que vous puissiez appliquer les principes de la négociation dans des situations que vous

deverez vous-même simuler, cela vous permettra de développer votre autonomie et votre réflexion quant aux différentes situations de négociation

Les situations de négociation collectives vous aideront également à développer vos compétences quant au travail d'équipe qui vous permet d'échanger vos idées , de développer des aptitudes de collaboration qui seront utiles dans votre vie professionnelle.

A distance: Vous êtes appelés à:

Participez distance, vous devrez participer au forum situé au début de chaque section de chapitre. Suivez le fil de discussion initié par votre enseignant. Une question y est posée pour lancer un débat. Répondez à cette question, consultez et analysez les réponses des autres, comparez-les aux vôtres pour identifier vos lacunes. Cette méthode vise à développer votre réflexion et à vous rendre compte de votre progression.

Consulter la version légère du cours (version SCORM). Elle est conçue pour vous aider à organiser vos prises de notes en présentiel et contient des activités d'apprentissage intégrées dans les différentes séquences pédagogiques.

Faire le quiz à la fin de chaque chapitre. Ce quiz comprend différents types de questions , ce qui vous aidera à synthétiser ce que vous avez appris et à détecter vos lacunes.

Poser vos questions sur le chapitre en cours sur le forum « Posez ici vos questions » et répondre à celles de vos camarades.

8. Alignement pédagogique.

La compétence visée repose sur trois piliers : savoir, savoir-faire et savoir-être. Chacun de ces piliers est essentiel et nécessite des méthodes spécifiques pour être atteint, ainsi que des évaluations pour vérifier la compréhension et l'atteinte des objectifs.

Pour acquérir les savoirs incontournables, nous utiliserons une méthode transmissive, car c'est la plus efficace pour assimiler des connaissances et des concepts théoriques. Des démonstrations aideront également à mémoriser ces concepts. Toutefois, il ne suffit pas de les connaître, il faut aussi les comprendre. Votre compréhension sera testée par des questions théoriques, des quiz en ligne et des exemples d'application simples.

Pour développer les savoir-faire, tels que l'application des règles et des concepts à la conception d'un système, vous serez mis en situation pratique à travers des exercices et des problèmes à résoudre. Vous travaillerez en collaboration, comparerez vos résultats et profiterez des échanges entre vous. Les interrogations permettront de tester votre maîtrise des concepts appliqués, vous préparant à transférer ces acquis vers des applications réelles proches de la vie professionnelle.

Le savoir-être sera développé progressivement en vous sensibilisant aux exigences des commanditaires pour la conception d'un système. Vous participerez à des projets collectifs qui nécessitent l'application de tous les concepts abordés, en respectant les normes requises. Vous travaillerez en groupe, organiserez et présenterez vos idées. L'évaluation portera sur la qualité des résultats obtenus, leur clarté et le respect des délais.

9. Modalités de fonctionnement

Le cours est organisé en :

- Séances théoriques afin de vous transmettre l'ensemble des savoirs permettant de cerner rapidement les définitions de bases et les stratégies de négociation
- En séance de travaux dirigés (TD), chaque semaine, des simulations de négociation sont organisées afin que vous puissiez appliquer les savoirs dans des situations de négociation.

La stratégie de formation en hybride va vous permettre de rester en contact permanent avec votre enseignant et vos condisciples à travers les espaces de communication qui favorisent le travail collaboratif et l'interactivité étudiant/ enseignant et étudiant/étudiant.

10 . Ressources d'aide

Des ressources sont mises à votre disposition sur la plateforme :

Les liens vers des packages : ressources fortement recommandée car au cours de la conception de situations de négociation vous allez être face aux différentes situations qui nécessitent différents outils.

