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

|  |
| --- |
| **Techniques de négociation : approches culturelles et psychologiques** |
| **Section** | Bachelier en international business - Co-diplomation avec l’Henallux |
| **Unité d’enseignement** | Approche multiculturelle de la négociation et du marketing  |
| **Nombre de périodes** | 47 périodes de 50 minutes (39 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 :**

*À partir de situations concrètes de la vie professionnelle mettant en jeu des stratégies et des pratiques commerciales sur des marchés cibles dans un contexte multiculturel et en disposant de la documentation ad hoc, l’étudiant sera capable :*

* De caractériser des processus de négociation commerciale ;
* De relever et de caractériser les éléments clés de la différenciation culturelle en négociation commerciale ;
* D’analyser les principales bases théoriques de l’anthropologie sociale (Levi-Strauss, Godelier, Mauss, …) ;
* D’établir des liens entre l’anthropologie et la négociation à l’international (acculturation, notions de culture, les éléments de perception culturelle de la négociation, quelques grandes sphères culturelles, modèles de Meyer, …) ;
* D’analyser les principales bases théoriques de la psychologie sociale (Milgram, …) ;
* D’établir des liens entre la psychologie et la négociation (motivation profonde, importance de la psychologie sociale, comportement des individus amenés à prendre en compte leurs divergences, MBTI [Myers Briggs Type Indicator], …).

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