

Examen ou concours : ABEV14P

Série* : ECOGEOHIS

Spécialité/option : C Commerce

Repère de l'épreuve : AF21 - FC01

Épreuve/sous-épreuve :

(Préciser, s'il y a lieu, le sujet choisi)

Numérotez chaque page (dans le cadre en bas de la page) et placez les feuilles intercalaires dans le bon sens.

Note :

20

Appréciation du correcteur (uniquement s'il s'agit d'un examen) :

* Uniquement s'il s'agit d'un examen.

W23

Exploraison Pédagogique

Thème : Présentation des négociations dans le cadre d'une négociation

Séance de travail dirigée sur le thème : Négociation et Relation Client

Matière : Communication et Négociation

N°

118

Introduction

Le thème de la présentation du prochain
cycle de BTS MNC est intéressant à démon-
trer sous titres ; il permet aux étudiants
d'aborder une des difficultés rencontrées sur
les terrains de stage, il va aussi permettre
de "développer" cette question et lève permettre
de se constituer les outils et techniques nécessaires
à la conduite de leur projet commercial, à la
perfection de leur carrière de commerçant
commerciale et au final leur intégration
dans le monde professionnel.

Pour réaliser cette séance nous nous intéressons dans
un premier tour les objectifs des négociations, les
métiers de employée puis nous abordons
les étapes de négociation.

Contexte

Les techniques de négociation sont absolument nécessaires
et dans la communication dans la relation professionnelle
le thème du pris peut être abordé au fil de négociation
menée dans le cadre de fondamentaux de la relation
commerciale mais surtout en deuxième maine
dans le cadre des négociations entreprise / entreprise
ou Entreprise / distributeur.

C'est dans le cadre de la négociation
entreprise / Entreprise que vient se placer

N°

2/1

cette séance.

Hypothèse: Nous sommes sur le but de la seconde partie et devoir sur la négociation entreprise / entre nous a été entamé.

Prix requis:

(Selon) le prix / revendeur
facturation / conditions générales
contraintes légales.

Méthode

Composition de trois mini cas correspondant
à des situations de vente dans professionnels
à partir des théories de stage des étudiants
→ Vente de service de communication

→ Vente d'un bien consommable

→ Vente d'un bien d'équipement

Prix juste de toutes échelles vendre.

Prix juste de 3 échelles à observer
à vendre

avec notation de chaque rôle dans soit
grande ou petite rôle.

(les jours de rôle et les rôles sont worshés
par l'enseignant à partir des fonds
de communication des étudiants)

N°

3/1

ne rien
écrire
dans

la
partie
barrée

→ les théories théâtre, du cours
des années de lycée :

① → présentation du vers du
comédien en direct (technique
Wurzelbaum)

② → traitement de l'objectivité
vers. Comportement et techniques

③ → théorie de la mise.

→ difficultés rencontrées et recommandations

→ difficulté à se mettre dans | → faire tourner
le jeu de rôle. les groupes

→ absence de maîtrise des techniques | → faire
des fiches type

Objectifs

Maitriser les techniques et comportements
de présentation du vers
de traiter tout le vocabulaire du vers

Développer les enjeux et modalités de une
négociation et appliquer les techniques
de négociation

Cette 15 ou 16 à l'école de théâtre

5 groupes de 3 sur 5 jours

N°

5.1.3.

Examen ou concours : AFRAF

Série* : Eco gestion

Spécialité/option : Commerce

Numérotez chaque page (dans le cadre en bas de la page) et placez les feuilles intercalaires dans le bon sens.

Repère de l'épreuve : H21 - ECO1

Épreuve/sous-épreuve :

(Préciser, s'il y a lieu, le sujet choisi)

Note :

20

Appréciation du correcteur (uniquement s'il s'agit d'un examen) :

* Uniquement s'il s'agit d'un examen.

→ Les étudiants seront informés que certaines entretiens seront filmés en vidéo
(ils ont suivi une formation d'ordre) elle sera revue si elles le demandent.

N°

51.3

Ethereal Object. | Itch on the nose.

1

Mitschichus

June 2

→ Be very strict about
the rules of what can
and cannot be done.
→ Don't give up easily.

Liesalte
Dachsee den See

15

Die Voraussetzung für die Einwirkung der Kräfte ist:

3

ie hat den
Tea da so Re-
in denne A dinner
touring zones our
feeder -

23 Nov -

On West side of
Wedge due
Jan 25. 1910
I observed two small
yellowish-green
insects.

2. *Chrysanthemum*
flavum var. *variegatum*
D. et J. D. C. B. W. L. G.

(1)

Na výj. jistých k. výpl. závad a
neponese. j. dle rozhodnutí za
bezpeč.

57 20mm

15

on de vandaag
Eduard van der Heide -
De Vuur oor in de
Gentse dijk en heilige

100

5

卷之三

N°
6.17.

III Thèmes

Contenu des thèmes - / jeu de rôle.

→ Contexte de l'entrevue

→ Contexte des deux parties

↳ + ou - et négociation

↳ possible pour chaque situation

1 cas et 3 jeux de rôles acheteur

3 jeux de rôles vendeur

En tout 3 cas donc 3 jeux de rôle

acheteur et 3 jeux de rôles vendeur.

→ Fiducie technique

① Jeu de négociation son principe → quand → comment

② Les raisons de l'objectif pris

③ Les techniques de faciliter

→ addition des avantages

→ division

→ négociation

→ multiplication

→ positionnement

④ Principes de la négociation.