

Fiche Syllabus – Module

Titre : Négociation Commerciale en Contexte : De la Théorie à l'Action

Diplômes : BTS MCO & BUT TC

Durée : 6 semaines – 2h/semaine – Format hybride

Responsable pédagogique : Jean-Marie KAMENI

Objectifs généraux	Former des négociateurs capables d'agir efficacement en contexte multiculturel, numérique et territorial.
Méthodes pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">• Classe inversée : théorie en autonomie, pratique en cours.• Approche par compétences (APC) : activités reliées aux référentiels BTS MCO / BUT TC.• Pédagogies actives : études de cas, escape game, simulations filmées.
Compétences visées	<ul style="list-style-type: none">• Analyser un contexte commercial (SWOT/PESTEL).• Préparer et structurer une négociation.• Argumenter avec les techniques (CAB, SONCAS, BATNA...).• Gérer objections et conclure un accord.• Adapter son discours à des interlocuteurs multiculturels.
Alignement référentiels	BTS MCO : Relation client, Vente-conseil, Animation de l'offre. BUT TC : SAÉ 1.1 (Conduite de projet), SAÉ 2.2 (Business Development), PPP.
Organisation (séquenceur)	S0 – Accueil & présentation S1 – Bases de la négociation S2 – Analyse du contexte S3 – Préparation de la négociation S4 – Techniques argumentatives S5 – Objections & closing (escape game) S6 – Négociation interculturelle & évaluation finale
Évaluation	<ul style="list-style-type: none">• Formative (40%) : QCM, forums, feedback entre pairs.• Certificative (60%) : simulation filmée + rapport écrit.
Outils & supports	Moodle, Genially, Padlet, Google Docs, Zoom.