

Negotiation Skills & Strategic Business Games

Infos pratiques

- > ECTS : 4.5
- > Nombre d'heures : 30.0
- > Niveau d'étude : BAC +5
- > Période de l'année : Enseignement dixième semestre
- > Méthodes d'enseignement : En présence
- > Forme d'enseignement : Cours magistral
- > Campus : Campus de Nanterre
- > Composante : Sciences économiques, gestion, mathématiques et informatique

Présentation

Negotiation skills (techniques d'expression) [15h] :

Ces 5 séances de 3H ont pour objectif d'améliorer votre communication orale en général et votre prise de parole en public, plus particulièrement. Nous ferons des exercices pratiques d'entraînement théâtral, portant sur l'expression corporelle, la respiration, la diction, mais aussi l'écoute et le contact avec l'autre. Nous utiliserons également l'improvisation afin de développer votre créativité et votre sens de la répartie.

Strategic Business Game [15h] :

jeu d'entreprise sur un logiciel de simulation Globestrat.

Évaluation

Negotiation skills : Participation en cours et examen final.

Prise de parole en public inférieure à 10 min

Strategic Business Game : Participation et résultat du jeu

Contact(s)

> Emilie Lecouvey

Responsable pédagogique

elecouvey@parisnanterre.fr