

Le mot du Responsable Pédagogique :

« On ne naît pas un bon négociateur, on le devient. Fondé sur une formation professionnalisante, le master Négociations Internationales des Projets Commerciaux est proche des préoccupations des entreprises en favorisant la pratique de la négociation au travers des mises en situation réelles.

Une variété d'outils pédagogiques - des cas concrets, des simulations, des jeux de rôles, business game, concours de négociation - est déployée par des équipes d'universitaires et de professionnels expérimentés et à l'écoute de l'alternant pour l'amener à l'excellence.»

Wafa Akrouf, Responsable pédagogique du Master MCI - Négociations Internationales des Projets Commerciaux, en alternance.