

## Professional Communication

Code cours Course code: PRC	Crédits ECTS ECTS Credits: 1
<b>Département</b> Department : FGH	<b>Cours</b> Lectures :
<b>Coordonnateurs</b> Lecturers : M. Elliott, A. Glad, R. Marshall-Courtois	<b>T.D.</b> Tutorials : 22h30
<b>Période</b> Year of study : 3 <sup>ème</sup> année / 3 <sup>rd</sup> year	<b>T.P.</b> Laboratory sessions :
<b>Semestre</b> Semester : 5 <sup>e</sup> semestre / 5 <sup>th</sup> semester	<b>Projet</b> Project :
<b>Evaluation</b> Assessment method(s) : Contrôle continu / Continuous assessment	<b>Non encadré</b> Homework :
<b>Langue d'instruction</b> Language of instruction : Anglais / English	<b>Horaire global</b> Total hours : 22h30
<b>Type de cours</b> Type of course : Obligatoire / Compulsory	
<b>Niveau</b> Level of course : Graduate	

N.B.: Au semestre 5, tous les étudiants suivent le cours "Professional Communication". Ils sont répartis par groupes de niveau.

**Compétences attendues :**

- Pouvoir communiquer à l'oral en anglais dans une situation professionnelle.
- Être capable d'analyser une situation de communication et d'agir en conséquence.

**Pré-requis :**

- Niveau CEFR B1 minimum.

**Contenu :**

- Les cours peuvent porter sur la préparation/réalisation d'une présentation orale et/ou la conduite de réunion, et/ou l'argumentation, la persuasion et la négociation en langue anglaise.

**Bibliographie :**

- D.Lax, J. Sebenius, *3D negotiation*, Harvard Business Review Press 2006
- Cicero: De Oratore (55 avant J-C)

Please Note; During semester 5, all students follow the "Professional Communication" course. Groups are based on English proficiency.

**Expected competencies:**

- To be able to communicate orally in English in a professional situation.
- To be able to analyse communication strategies and react to them.

**Prerequisites:**

- Minimum: CEFR B1 level.

**Content:**

- The content of the course can be the preparation and delivery of an oral presentation, and/or meeting organization and moderation, and/or argumentation, persuasion and negotiation (integrative and distributive).

**Recommended reading:**

- D.Lax, J. Sebenius, *3D negotiation*, Harvard Business Review Press 2006
- Cicero: De Oratore (55 B-C)