

Nombre de crédits : 3

Langue d'enseignement : Français

Responsable du cours : NAULLEAU MICKAEL

Enseignants : NAULLEAU MICKAEL , ROBIN Caroline , ROBIN Serge

≡ DESCRIPTION DU COURS

L'objectif de ce cours est d'apporter aux étudiants les bases de la démarche de "négociation", en particulier de travailler sur les attitudes et comportements appropriés. Le cours s'appuie largement sur des mises en situations de négociation filmées.

≡ OBJECTIF DU COURS

- Comprendre les enjeux de la négociation
- Conduire une négociation
- Appliquer les stratégies et techniques de négociation
- Adopter les attitudes et comportements appropriés en situation de négociation

≡ LEARNING OBJECTIVES

Learning goals C4B	LG2 - Action
Learning objectives C4B	LO4 - Etre force de proposition, prendre des initiatives
Outcomes	Niv. 2 - Construire des propositions inattendues avec une forte réactivité

≡ CONCEPTS ENSEIGNÉS

- Principes et modalités de la négociation
- Négociation intégrative et distributive
- Méthode de négociation : 3C
- Stratégies et techniques de négociation
- Styles de négociateurs

≡ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apport conceptuels et méthodologiques
- Analyse d'une vidéo de négociation
- Etude de cas et mise en œuvre d'une négociation collective
- Jeux de rôles de négociation

≡ TRAVAIL ATTENDU ET ÉVALUATION

- Analyse d'une vidéo de négociation
- Etude de cas et mise en œuvre d'une négociation collective
- Jeux de rôles de négociation

≡ BIBLIOGRAPHIE

Thompson L.L., 2012, The Mind and Heart of the Negotiator, 5ème édition, Pearson

≡ MÉTHODE D'ÉVALUATION

100 % : Contrôle continu

≡ SÉANCES

1 **Modalités de la négociation, Jeu de rôle collectif introductif et Analyse d'une situation de négociation**

COURS : 06h00

2 **Modèles et conduite de la négociation, mises en situation individuelle**

COURS : 06h00

3 **Cas collectif synthèse**

COURS : 03h00
