Négociation

ECTS : 2

Enseignant responsable : Guillaume DIAKITE

Langue du cours : Français

Volume horaire : 24

Description du contenu de l'enseignement :

Ce cours vise à comprendre les différents types de négociation et les stratégies associées, à appliquer les fondamentaux (assertivité, empathie, gestion des tensions), à distinguer les tactiques gagnant-perdant et gagnant-gagnant, et à développer une méthode de préparation et d'amélioration continue de sa capacité à négocier.

Compétences à acquérir :

- Définir les différents types de négociations et les stratégies afférentes.
- Connaître et mettre en pratique une vigilance particulière quant aux fondamentaux de la négociation : tensions compétition/coopération, assertivité/empathie et intérêts/valeurs.
- Reconnaître les tactiques liées à une négociation gagnant-perdant et celles associées au gagnant-gagnant.
- Appliquer une méthode de préparation à la négociation à travers les phases de Diagnostics, de Buts et de Stragégies (DBS).
- Acquérir un réflexe d'amélioration permanente de sa capacité à négocier, avec ses atouts et ses axes de progrès.

Document susceptible de mise à jour - 04/11/2026
Université Paris Dauphine - PSL - Place du Maréchal de Lattre de Tassigny - 75775 PARIS Cedex 16