Negociation

ECTS : 3

Description du contenu de l'enseignement :

La négociation est un élément essentiel des affaires nationales et internationales. Le cours est basé sur la théorie de négociation raisonnée développée à Harvard University. Il doit permettre d'acquérir d'excellentes aptitudes en communication et une plus profonde compréhension des relations interprofessionnelles, la confidentialité, la conduite d'entretiens, et comment développer un rapport avec un client ou un collègue.
Une bonne maîtrise de l'anglais est requise car le cours repose sur la discussion et l'interaction.

Compétence à acquérir :

Une préparation systématique et rigoureuse, comme la capacité à gérer les intérêts qu'ils soient conflictuels, divergents ou communs, est essentielle à votre réussite. Le perfectionnement des compétences de négociation conduit à d'excellentes aptitudes en communication et une plus profonde compréhension des relations interprofessionnelles.

Objectifs du cours
• Décoder les étapes clés d'une négociation réussie
• Analyser et acquérir certaines compétences de négociateur avec des partenaires étrangers
• Gérer les intérêts conflictuels, divergents et communs
• Découvrir vos points forts comme vos points faibles en tant que négociateur
• Acquérir un cadre stratégique pour traiter les différents et les accords
• Découvrir les façons efficaces d'appréhender les négociateurs difficiles, leurs comportements et tactiques
• Acquérir des outils pour maîtriser les négociations complexes et à plusieurs participants

Mode de contrôle des connaissances :

Participation en cours Evaluation finale orale

Bibliographie, lectures recommandées :

- Roger Fisher, William L. Ury, et Bruce Patton, Getting to Yes (1991)
- Roger Fisher et Danny Ertel, Getting Ready to Negotiate (1995)
- Roger Fisher et Scott Brown, Getting Together: Building Relationships as We Negotiate (1989)
- Charles Wiggins et Randolph Lowry, Negotiation and Settlement Advocacy: A Book of Readings (2005)
- William Ury, Getting Past No (1993)
- Robert Mnookin et al, Beyond Winning: Negotiating to Create Value in Deals & Disputes (2000)