Négociation

ECTS : 3

Description du contenu de l'enseignement :

- La négociation comme outils de paix. - Introduction générale théorique et pratique avec illustration dans le domaine du multilatéral social ou international - A travers de nombreuses mises en situation dans des contextes divers, l'analyse de vidéos d'acteurs réels et sa présentaiton générale, faire apparaître la négocation comme un mode particulier de prise de décision pouvant assurer des accords à la fois le plus pérennes et efficaces possibles.

Compétence à acquérir :

- Définir les différents types de négociations et les stratégies afférentes. - Connaître et mettre en pratique une vigilance particulère 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.

Mode de contrôle des connaissances :

Le contrôle des connaissances repose sur trois éléments : Participation (notamment évaluation des résultats de la dernière négociation en simulation), évaluation des acquis en termes de connaissances (QCM), capacité à utiliser ses nouvelles compétences dans l'analyse d'une vidéo de négociation.

Bibliographie, lectures recommandées :

Bibliographie sommaire d'ouvrages récents sur la négociation :**Audebert, P**., La négociation, Editions d'Organisation, 1999. Ouvrage utile abordant de manière précise les nombreuses tactiques de négociations. **Alter, N.,** Donner et prendre, la coopération en entreprise, Editions La Découverte, 2010. Une approche sociologique de la difficulté des entreprises à gérer l'approche coopérative **Axelrod R**., Théorie du comportement coopératif : comment réussir dans un monde d'égoïstes, Ed. Odile Jacob, édition de poche, 2006. Sans rejet des modélisations mathématiques, une lecture nécessaire… **Bellenger L**., La négociation, Ed. PUF « Que sais-je ? », 1984. Des approches synthétiques des théories de la négociation. **Bourque R., Thuderoz C**., Sociologie de la négociation, Ed. La Découverte, 2002. Un panorama intelligent et large pour un texte compact sur l'état des théories de la négociation. **Cialdini R.**, Influence et manipulation, Comprendre et maîtriser les techniques de persuasion. Ouvrage de référence construisant une théorie des arguments à partir de pratiques professionnelles. **Combalbert L. et Mery M.,** Negociator, la référence de toutes les négociations, Ed. Dunod, 2019. Un ouvrage de promotion de la méthode PACIFICAT réalisé par des praticiens et formateurs. **Demoulin, S.,** Psychologie de la négociation, Ed. Mardaga, 2014. Du contrat de travail au choix des vacances... **Dupont C**., La négociation. Conduite, théorie, applications, Ed Dalloz, 1994. Un ouvrage de référence en la matière. **Dupont C**., La Négociation post-moderne, Bilan des connaissances, acquis et lacunes, perspectives, Ed. Publibook, 2006. Le complément du précédent…. **Fisher R., Ury W. & Patton B**., Comment réussir une négociation, Ed. Seuil, 1982. Le texte de référence, facile d'accès, fondateur de la théorie de la négociation raisonnée. **Fisher R., Shapiro D.,** Gérer ses émotions, Ed. Robert Laffont 2008. Complément important de l'ouvrage précédent, mais peut se lire indépendamment. **Joule R-V. & Beauvois JL.,** Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens, Ed. PUG, 2004. Une actualisation de Cialdini par deux psycho-sociologues français combinant théories et pratiques expérimentales. **Pekar Lempereur A. & Colson A**., Méthode de négociation, Ed. Dunod, 2004. Ouvrage pédagogique centré sur les méthodes : la négociation raisonnée à la française... **Rojot, J.,** Négociation, Ed. Vuibert, 2006. Ouvrage théorique et pratique d'un spécialiste des organisations à la fois solide et complet dans ses approches. **Stimec, A.,** La Négociation, Ed. Dunod, 2011. Une très bonne synthèse de la « méthode Harvard » (négociation raisonnée) et de ses développements. **Schopenhauer A**., L'art d'avoir toujours raison, Ed. Mille et une nuits, 2000. Tout est dans le titre… mais attention, négociation n'est pas seulement persuasion ou rhétorique !