

- Faculté des sciences économiques
- [www.unine.ch/seco](http://www.unine.ch/seco)

## Négociation : théorie et pratiques (5PT2043)

Filières concernées	Nombre d'heures	Validation	Crédits ECTS
<b>Master en psychologie, orientation psychologie du travail et des organisations</b>	<b>Séminaire: 28 pg</b>	<b>cont. continu</b>	<b>3</b>

ph=période hebdomadaire, pg=période globale, j=jour, dj=demi-jour, h=heure, min=minute

### Période d'enseignement:

- Semestre Printemps

### Equipe enseignante:

Prof. Franziska Tschan Semmer  
Institut de Psychologie du Travail et des Organisations  
Rue Emile-Argand 11,  
CH-2000 NEUCHÂTEL  
+4132 718 13 96 ; [franziska.tschan@unine.ch](mailto:franziska.tschan@unine.ch)

Sandra Keller, assistante-doctorante  
Institut de Psychologie du travail et des organisations  
Rue Emile-Argand 11,  
CH-2000 NEUCHÂTEL

Elena Wong, assistante-doctorante  
Institut de Psychologie du travail et des organisations  
Rue Emile-Argand 11,  
CH-2000 NEUCHÂTEL

### Objectifs:

Après avoir suivi le séminaire (3ETCS), les étudiants et étudiantes ont pris connaissance des théories les plus importantes concernant la négociation au travail. Ils/elles se sont exercés à de multiples négociations lors de simulations de négociation et ont analysé attitudes, comportements et stratégies de négociation

### Contenu:

- 1 - Négociation distributive et intégrative
- 2 - Emotions lors des négociations
- 3 - Genre et négociation
- 4 - Stratégies de négociation
- 5 - Personnalité et négociation
- 6 - Méthodes d'observations de négociations
- 7 - Méthodes de recherches

### Forme de l'évaluation:

Contrôles continus :  
(participation, analyses de négociation, rapport, présentations, contrôles de connaissances)  
Session de rattrapage : examen oral de 30 min.

### Documentation:

Les lectures obligatoires seront communiquées au cours

### Pré-requis:

bachelor en psychologie ; présence 100% nécessaire

### Forme de l'enseignement:

Séminaire bloc (pour les dates, voir horaire des cours), inclut des samedis

- Faculté des sciences économiques
- [www.unine.ch/seco](http://www.unine.ch/seco)

**Négociation : théorie et pratiques (5PT2043)**