

- Faculté des sciences économiques
- www.unine.ch/seco

Négociation : théorie et pratiques (5PT2043)

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

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

Période d'enseignement:

- Semestre Automne

Equipe enseignante:

Laurence Messerli
Dr en psychologie du travail et des organisations
Chargée d'enseignement
Institut de Psychologie du Travail et des Organisations
Rue Emile-Argand 11
CH - 2000 Neuchâtel
e-mail : laurence.messerli@unine.ch

Intervenant externe : Monsieur Roger Decorvet (coach certifié)

Objectifs:

Après avoir suivi le séminaire (3 ETCS), les étudiant-e-s ont pris connaissance des théories les plus importantes concernant la négociation au travail. Ils/elles se sont exercé-e-s à la pratique de la négociation lors de simulations de négociation et ont analysé les attitudes, les comportements et les 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:

TP R P : Contrôles continus : participation en cours, analyses de négociations, rapport, présentations, contrôles des 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 1 samedi