

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

Négociation et gestion des conflits (5EN1027)

Filières concernées	Nombre d'heures	Validation	Crédits ECTS
Bachelor en sciences économiques, orientation comptabilité/finance	Cours: 4 ph	écrit: 2 h	6
Bachelor en sciences économiques, orientation économie politique	Cours: 4 ph	écrit: 2 h	6
Bachelor en sciences économiques, orientation management	Cours: 4 ph	écrit: 2 h	6
Bachelor en sciences économiques, orientation ressources humaines	Cours: 4 ph	écrit: 2 h	6
Bachelor en sciences économiques, orientation systèmes d'information	Cours: 4 ph	écrit: 2 h	6

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

Période d'enseignement:

- Semestre Printemps

Equipe enseignante:

Professeur : Katarzyna JAGODZINSKA PhD
Bureau R.170
Institut de l'Entreprise,
Rue A.-L. Breguet 2, CH-2000 NEUCHATEL
+41 32 718 1360 - katarzyna.jagodzinska@unine.ch

Objectifs:

Connaître les outils conceptuels de la gestion des conflits et de la négociation en vue de résoudre des disputes dans un contexte international et multiculturel. Les étudiants sont capables d'analyser une situation de résolution de conflit et de négociation, d'en extraire les enjeux et d'atteindre leurs objectifs tout en maîtrisant les paramètres multiculturels et interculturels risquant d'influer sur le processus en question, compte tenu d'un monde économique en mode d'internationalisation, de complexification, de spécialisation et d'accélération

Contenu:

Introduction présentant la définition des conflits, les caractéristiques des conflits, les différents types de conflits, les étapes de l'escalade, les origines des conflits, les stratégies individuelles de conflits, les techniques et règles de communication ainsi que les modalités de la négociation appliquées en vue de conclure une affaire, de décider d'une affaire et de résoudre des disputes.
Analyse de ces mêmes processus influencés par l'internationalisation des affaires en contexte de gestion des équipes multiculturelles.

Forme de l'évaluation:

Examen écrit portant sur l'ensemble de la matière durant la session d'examens de fin de semestre (2h)
Évaluation continue : test intermédiaire, participation au cours, études de cas, présentations et jeux de simulation
Rattrapage : examen écrit de deux heures

Documentation:

1. Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton, Comment réussir une négociation, Seuil (2006); disponible chez Payot Neuchâtel

Forme de l'enseignement:

Exemples et exercices pratiques appliqués durant le cours, études de cas, jeux de simulation.