

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

Négociation internationale (5EN2014)

Filières concernées	Nombre d'heures	Validation	Crédits ECTS
Master en développement international des affaires	Cours: 2 ph	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:

Prof. Alpaslan Korkmaz
Institut de l'Entreprise
Rue A.-L. Breguet 1, CH-2000 NEUCHÂTEL
Tel +41 32 718 1360 - e-mail: alpaslan.korkmaz@unine.ch

Objectifs:

Connaître les outils conceptuels de la négociation en vue de conclure une affaire, de décider d'une affaire ou de résoudre des disputes ; outils appliqués dans un contexte international et multiculturel. Les étudiants sont capables d'analyser une situation 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:

Le cours est composé de 5 modules :

1. Introduction présentant les différentes modalités de la négociation appliquées en vue de conclure une affaire, de décider d'une affaire et de résoudre des disputes
2. Analyse des ces mêmes processus influencés par l'internationalisation des affaires.
3. Nous passerons en revue de manière plus détaillée les conflits et les disputes
4. Nous nous arrêterons sur les principes de décision et de gestion des équipes multiculturelles.
5. Le cinquième et dernier module se penchera sur les processus de négociation internationale, et les enjeux y afférents, entre les Gouvernements ou les entités publiques vs le secteur privé.

Chacun des 5 modules est constitué de 6h de cours.

Forme de l'évaluation:

Contrôle continu (soutenance d'un travail de recherche 30%) et examen final (70%).
Session de rattrapage: examen écrit de 2h

Documentation:

Leigh Thompson, The Mind and Heart of the Negotiator, 5/E, Prentice Hall
<http://www.pearsonhighered.com/educator/product/Mind-and-Heart-of-the-Negotiator-The/9780132543866.page>

Jeanne M. Brett, Negotiating Globally: How to Negotiate Deals, Resolve Disputes, and Make Decisions Across Cultural Boundaries (Jossey-Bass Business & Management), 2007

Pré-requis:

aucun

Forme de l'enseignement:

Exemples pratiques et exercices pratiques appliqués durant le cours, et travaux pratiques demandés pour chacun des 5 modules.