

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

## Négociation: Théorie et pratiques (3PS2015)

Filières concernées	Nombre d'heures	Validation	Crédits ECTS
<b>Master en psychologie, orientation psychologie du travail et des organisations</b>	<b>Séminaire: 6 dj</b>	<b>contrôle continu: 1</b>	3

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

### Période d'enseignement:

- Semestre Printemps

### Equipe enseignante:

Franziska Tschan  
Teaching assistants : Eliane Holzer, N.N.

### Objectifs:

L'objectif commun de ce séminaire vise

- à se familiariser avec les principes d'une bonne négociation
  - à s'exercer lors de simulations de négociation
  - à entrer dans un processus de réflexion sur sa propre manière de négocier, ainsi qu'à prendre conscience des multiples négociations dans la pratique juridique, au travail et dans les organisations.
- Participants  
– étudiant-e-s en psychologie du travail et étudiant-e-s en droit

### Contenu:

Communication et négociation ; principes d'une bonne négociation ; influence du contexte dans la négociation, négociation distributive, négociation intégrative, personnalité et styles de conflits et négociation ; les paradoxes d'une négociation ; perceptions partisans ; rédiger un accord de négociation ; analyse d'une négociation – méthodes de débriefing d'exercices.

### Forme de l'évaluation:

Contrôle continu : participation, exercices et simulations, analyse de cas, auto-observation, présentations, rapport théorique et intégratif (individuel). 100% de présence est requise.  
Modalités de rattrapage : Examen oral 30 minutes à organiser directement avec le professeur (n'apparaît pas dans Pidex)

### Documentation:

Disponible sur le site Claroline du cours

### Pré-requis:

Bachelor en psychologie ; étudiants au Master en psychologie du travail et des organisations

### Forme de l'enseignement:

Présentations, lectures, simulations, exercices, discussions, rédaction d'un rapport