

- Faculté de droit
- www.unine.ch/droit

Négociation (4DR2089)

Filières concernées	Nombre d'heures	Validation	Crédits ECTS
Master bilingue en droit	Cours: 2 ph	oral: 15 min contrôle continu: 1	4
Master en droit	Cours: 2 ph	oral: 15 min contrôle continu: 1	4

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

Période d'enseignement:

- Semestre Printemps

Equipe enseignante:

Prof. Christine Guy-Ecabert et Franziska Tschan Semmer (IPTO).

Objectifs:

Se familiariser avec les principes d'une bonne négociation, s'exercer lors de simulations et prendre conscience des multiples négociations pratiquées dans le champ juridique, au travail, en famille et dans les organisations. Développer des échanges et des complémentarités entre les étudiants en droit et en psychologie du travail et des organisations.

Contenu:

Bases de la communication et de la négociation dans un contexte interindividuel et organisationnel. Bases juridiques nécessaires à une bonne négociation.

Forme de l'évaluation:

Examen sous forme de rapport rédigé en groupe (mode alternatif de validation des connaissances, dont les modalités sont déterminées par une annexe au plan d'études).

Documentation:

Portefeuille de documents à lire sur Claroline.

Forme de l'enseignement:

Simulations et apports théoriques. Les simulations sont filmées.