

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

Négociation: Théorie et pratiques (3PS2015)

Filières concernées	Nombre d'heures	Validation	Crédits ECTS
Master en psychologie, orientation psychologie du travail et des organisations	Séminaire: 6 dj	Voir ci-dessous	3

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

Période d'enseignement:

- Semestre Printemps

Equipe enseignante

Prof. Dr. Franziska Tschan (franziska.tschan@unine.ch)
MSC. Camille Morgenthaler, assistante (camille.morgenthaler@unine.ch)

Contenu

- Négociation distributive
- Négociation intégrative
- Le modèle de négociation de Harvard
- Biais dans les négociations
- Tactiques et stratégies de négociation
- Analyse des négociations

Les objectifs de ce séminaire sont les suivants:

Connaître les concepts de la négociation distributive et intégrative ainsi que leur différences et les conditions de l'application.

S'exercer dans différentes situations de négociation (simulées), analyser son propre comportement ainsi que le comportement des autres dans une situation de négociation.

Mener une réflexion critique sur son propre comportement de négociation dans différents contextes, en appliquant les théories de négociation discutées.

Intégrer des publications concernant une thématique de négociation et rédiger un résumé théorique.

Rédiger un rapport selon les consignes communiquées au cours.

Forme de l'évaluation

Contrôle continu noté : participation, exercices et simulations, analyse de cas, auto-observation, présentations, rapport théorique et intégratif (individuel). 100% de présence est requise.

Modalités de rattrapage : Rapport intégratif individuel avec une nouvelle thématique, à rendre durant le semestre suivant.

Documentation

Disponible sur le site Moodle du séminaire

Vidéos des exercices disponibles sur le site Moodle du séminaire

Pré-requis

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

Forme de l'enseignement

Présentations, lectures, simulations, auto-observation, exercices, discussions, rédaction d'un rapport

La forme de ce séminaire est inhabituel: Les présentations théoriques sont courtes pour laisser davantage de place pour les exercices.

Chaque étudiant participe à 3 à 5 simulations. Après la simulation, une évaluation individuelle, un debriefing en team et en classe est effectué.

On discute du comportement et des stratégies des étudiant-e-s pour améliorer le comportement de négociation. Des aspects théoriques sont inclus dans les rapports - chaque étudiant rédige un rapport individuel concernant une thématique théorique de son choix; une analyse de son comportement de négociation, et une réflexion de son apprentissage.

Les simulations sont filmées et un questionnaire doit être rempli après chaque simulation. Ces données peuvent être analysées par d'autres participants du séminaire / du groupe de recherche.

Objectifs d'apprentissage

Au terme de la formation l'étudiant-e doit être capable de :

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

Négociation: Théorie et pratiques (3PS2015)

- Identifier

Compétences transférables