

- 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 économie politique	Cours: 2 ph	Voir ci-dessous	3
Bachelor en sciences économiques, orientation management	Cours: 2 ph	Voir ci-dessous	3
Pilier principal B A - management	Cours: 2 ph	Voir ci-dessous	3

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

Période d'enseignement:

- Semestre Automne

Equipe enseignante

Professeur : Katarzyna JAGODZINSKA PhD
Bureau R.118
Institut de l'Entreprise,
Rue A.-L. Breguet 2, CH-2000 NEUCHÂTEL
+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

E : Examen écrit (2h) portant sur l'ensemble de la matière durant la session d'examens de fin de semestre (100%).
EI : Evaluation continue (test midterm)

Rattrapage : examen écrit (2h) durant la session

Important : Les notes, textes, livres, codes et tout autre documentation, ainsi que les ordinateurs, téléphones connectés et autres produits électroniques ne sont pas admis dans les examens
En cas d'infraction à ces règles, les éléments non admis seront retirés, et l'examen pourra être réputé échoué.

Documentation

1. William Ury, Comment négocier avec les gens difficiles, Seuil, 2007; (Titre original: Getting Past No) disponible chez Payot Neuchâtel

Forme de l'enseignement

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