

- 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. Eliane Holzer (eliane.holzer@unine.ch)

Objectifs:

Après avoir suivi ce séminaire, les étudiants et étudiantes ont acquis des connaissances théoriques dans le domaine de la négociation, d'une part par les présentations des enseignantes, d'autre part par une analyse d'une thématique choisie par eux-mêmes. Ils/elles s'exercent à des négociations par le moyen des simulations des négociations qui seront aussi enregistrées et en suite analysées. En plus, les étudiant-e-s analysent leurs propres négociations quotidiennes et supervisent et analysent des négociations d'autres personnes

Contenu:

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

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

Documentation:

Disponible sur le site Moodle 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