

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

Négociation (4DR2089)

Filières concernées	Nombre d'heures	Validation	Crédits ECTS
Master bilingue en droit	Cours: 2 ph	Voir ci-dessous	4
Master en droit	Cours: 2 ph	Voir ci-dessous	4

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

Période d'enseignement:

- Semestre Automne

Equipe enseignante:

LÉVY Cinthia, Chargée d'enseignement.

Objectifs:

- se familiariser avec les principes de la négociation et de la communication à travers un apport théorique et des jeux de rôles
- apprendre des techniques de négociation et les intégrer à travers des mises en situation. Analyser les difficultés de la négociation.
- s'interroger sur la composante de genre associée à la négociation
- prendre conscience des aspects multidisciplinaires de la négociation : juridique, psychologique et sociologique.

Contenu:

Principes de communication et de négociation. Utilisation de séquences de cinéma pour illustrer les bonnes pratiques de négociation et encourager les échanges sur les thématiques abordées au cours. Exercices et jeux de rôles.

Forme de l'évaluation:

Examen oral de 15 minutes, précédé d'un temps de préparation. Pendant la préparation ou l'examen, il n'y a aucun document ni appareil connecté autorisés.

Documentation:

Publications et articles en français et en anglais mis à disposition sur Moodle. Liste bibliographique d'ouvrages spécialisés sur la communication et la négociation.

Forme de l'enseignement:

Cours interactif et participatif. Exercices et jeux de rôles.