

- Faculté des sciences
- [www.unine.ch/sciences](http://www.unine.ch/sciences)

### Négociation: Théorie et pratiques (3PS2015)

| Filières concernées   | Nombre d'heures        | Validation      | Crédits ECTS |
|---|------------------------|-----------------|--------------|
| <b>Master en psychologie, orientation psychologie du travail et des organisations</b> | <b>Séminaire: 6 dj</b> | 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](mailto:franziska.tschan@unine.ch))  
MSC. Camille Morgenthaler, assistante ([camille.morgenthaler@unine.ch](mailto:camille.morgenthaler@unine.ch))

#### Contenu

ATTENTION: vous devez impérativement vous inscrire auprès du secrétariat de l'IPTO ([secretariat.ipito@unine.ch](mailto:secretariat.ipito@unine.ch)) d'ici au mardi 17 septembre 2019 avant midi, sans quoi votre inscription ne sera pas prise en considération.

Lorsque vous êtes en possession de votre log in @unine.ch, n'oubliez pas de vous inscrire sur IS-Academia !

SEULES exceptions admises, sous réserve de places disponibles : étudiant.e.s débutant le Master en Psychologie du travail et des organisations au semestre de printemps 2020.

- 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 leurs différences et les conditions d'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 en 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.e 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.e rédige un rapport individuel concernant une thématique théorique de son choix; une analyse de son comportement de négociation, et une réflexion de son apprentissage.

- Faculté des sciences
- [www.unine.ch/sciences](http://www.unine.ch/sciences)

### **Négociation: Théorie et pratiques (3PS2015)**

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

#### **Objectifs d'apprentissage**

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

#### **Compétences transférables**