

- 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 | Cours: 2 ph | Voir ci-dessous | 3 |
| 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 |
| Bachelor en systèmes naturels | 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

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.

Description :

Ce cours offre une introduction à la problématique et la démarche scientifique de la gestion des conflits et négociation en cadre des relations de travail.

Les sujets traités incluent: définition des conflits, types de conflits, facteurs de conflits entre personnes et groupes, stratégies individuelles de conflits, outils et techniques de négociation.

Le cours présente aussi les principales préoccupations managériales concernant l'analyse du processus de communication, le comportement des individus en situations de conflits, ainsi que l'analyse des stratégies et techniques de négociation.

Des études de cas et des jeux de simulation sont utilisés pour rendre opérationnels les théories et concepts discutés en cours.

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) - test intermédiaire, participation au cours, analyse d'études de cas, présentations et jeux de simulation.

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

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

Négociation et gestion des conflits (5EN1027)

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

Objectifs d'apprentissage

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

- Utiliser
- Expliquer
- Mettre en oeuvre
- Critiquer