

- 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=semi-jour, h=heure, min=minute

Période d'enseignement:

- Semestre Automne

Equipe enseignante

Jonathan Bory, avocat, docteur en droit et chargé d'enseignement

Contenu

La négociation est une compétence essentielle, tant dans la vie professionnelle que personnelle. Ce cours vise à donner aux étudiantes et étudiants les moyens de:

- Développer leur esprit critique pour évaluer des propositions, mais également pour détecter des techniques abusives et des arguments trompeurs.
- Renforcer leur capacité à exprimer et défendre leurs idées, en déployant des arguments convaincants et en surmontant les objections.
- Améliorer leurs compétences d'écoute active pour instaurer un dialogue constructif et repérer les signaux subtils révélateurs d'intérêts sous-jacents.
- Perfectionner leur capacité à collaborer efficacement, en identifiant les problèmes, en définissant les priorités et en contribuant à la réalisation d'un objectif commun.

Le cours allie théorie et pratique, avec des cas concrets, des simulations, des débats et des interventions de praticiens issus de divers domaines. L'approche interdisciplinaire - croisant psychologie, droit et économie - enrichit la compréhension globale de la négociation.

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 autorisé. La logique du closed-book est ainsi appliquée.

Documentation

Publications, vidéos 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. Apports théoriques et mises en situation (exercices et jeux de rôles).

Objectifs d'apprentissage

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

- Evaluer les techniques de négociation et les intégrer à travers des mises en situation. Analyser les difficultés de la négociation
- Mettre en oeuvre les principes de la négociation et de la communication à travers un apport théorique et des jeux de rôles
- Identifier les aspects multidisciplinaires de la négociation : juridique, psychologique, économique et sociologique

Compétences transférables

- Synthétiser les enjeux d'une négociation
- Persuader ses interlocuteurs
- Stimuler sa créativité
- Développer son esprit critique

URLs	1) https://www.unine.ch/droit/biographie/jonathan-bory-1
------	--

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

Négociation (4DR2089)