

Négociation : 21 h**Objectifs**

- 1) Appréhender les natures et fonctions des différents conflits naissant dans les organisations
- 2) Comprendre les caractéristiques stratégiques d'une situation de négociation
- 3) Concevoir une démarche tactique pour optimiser le déroulement d'une négociation

Compétences à acquérir

- 1) Analyser des situations conflictuelles
- 2) Préparer le cadre stratégique de déroulement d'une négociation
- 3) Faire des choix tactiques en matière de concessions, de gestion du temps

Programme

- 1) Approches et modèles d'analyse des conflits en organisation
- 2) Principes, attitudes et outils de gestion des conflits dans les organisations
- 3) La préparation de la négociation : s'informer, comprendre, anticiper
- 4) La négociation : les tactiques de concessions, la gestion du temps, le maniement des objets

Bibliographie

- Audebert P. (2002) : *La négociation* ; Editions d'organisation
- Bellenger L. (2011) : *Les fondamentaux de la négociation* ; PUF, 3^{ème} édition
- Bréard R. Pastor P (2011) : *Gestion des conflits* ; Editions Liaisons, 4^{ème} édition
- Birien J-L. (2006) : *Pratique des relations et négociations sociales* ; Dunod
- Landier H. (2007) : *Le guide des relations sociales dans l'entreprise* ; Eyrolles
- Rojot J. (2006) : *La négociation* ; Vuibert
- Stern P., Mouton J. (2010) : *La boîte à outils de la négociation* ; Dunod
- Stimec A. (2011) : *La négociation* ; Dunod, 2^{ème} édition
- Sun Tse (2011) : *L'art de la guerre* ; Editions Pocket, collection Agora
- Walder F. (2009) : *Saint Germain ou la négociation*, Gallimard, collection Folio

Pré-requis

- Une connaissance et une expérience du travail en organisation
- Des connaissances en psychologie sociale (les relations de pouvoir, la dynamique des groupes, le leadership,...)
- Des connaissances de droit social (la représentation institutionnelle)