

COTE : ECS 2501

TITRE : Négociation

CREDITS : 3 cr.

SESSION : Hiver 2010

PROFESSEUR(E) : Lucie Allaire

DESCRIPTION	Dans ce cours nous examinerons les différentes approches et composantes de la négociation ainsi que les différentes stratégies. Nous accorderons une importance particulière à la négociation basée sur la stratégie de gains mutuels, ou négociation basée sur les intérêts. Le cours vise à fournir un cadre théorique et aussi des compétences pratiques pour le transfert des compétences dans les situations de négociations ou de conflits. Les aspects théoriques et pratiques du cours peuvent s'appliquer dans de très nombreux contextes, au niveau interpersonnel, dans les communautés, entre nations. Nous aborderons la médiation pour en faire la comparaison avec la négociation.
OBJECTIFS	Objectifs du cours : <ol style="list-style-type: none">1. Comprendre, appliquer et analyser les concepts théoriques de la négociation2. Comprendre, analyser et appliquer les différentes stratégies de négociation, savoir reconnaître les stratégies appropriées.3. Préparer et mener des négociations à deux et multipartites en utilisant la stratégie de gains mutuels.4. Se sensibiliser aux enjeux éthiques présents dans la négociation
CHARGE DE TRAVAIL	
ÉVALUATION	Évaluation <ol style="list-style-type: none">1) Participation en classe 30%2) Portfolio 20% (voir document sur le portfolio pour explication); le portfolio doit être remis au plus tard au dernier cours, le 8 AVRIL 20103) Jeux de rôle et simulations 20%4) Dissertation 30%5) Dissertation en fin de session sur un sujet parmi les suivants 30% <p>Spécifications : 10 pages, double interligne, Times New Roman 12 Minimum de deux ouvrages consultés en plus des ouvrages en lecture obligatoire, et cités dans votre travail Le travail doit être remis lors du dernier cours, LE 8 AVRIL ou par</p>

	courrier électronique au plus tard le 16 AVRIL 2010
TEXTES OBLIGATOIRES	La pratique de la négociation, 2 ième édition, Sloan et Chicanot, ADR Education Fisher, Roger, Ury, William et Patton, Bruce, <i>Comment réussir une négociation</i> , Seuil, 2006
TEXTES RECOMMANDÉS	Bellenger, Lionel, <i>Réussir toutes mes négociations</i> , Éditions Transcontinentales, 2008