

- 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 management	Cours: 2 ph	Voir ci-dessous	3
Bachelor en systèmes naturels	Cours: 2 ph	Voir ci-dessous	3
Bachelor of Science en management et sport	Cours: 2 ph	Voir ci-dessous	3
Pilier B A - management	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

Professeure Katarzyna JAGODZINSKA PhD
Bureau R.170
Institut de Management,
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

Examen écrit (2h) en session portant sur l'ensemble de la matière 100% (y compris 20% de l'évaluation continue)

Rattrapage : Examen (2h) en session

Objets admis : Les notes, textes, livres, codes et tout autre documentation, ainsi que les ordinateurs, téléphones connectés et autres produits électroniques connectés ne sont pas admis dans les examens.

En cas d'infraction à ces règles, les éléments non admis seront retirés, voire que l'examen pourra être réputé échoué.

Evaluation continue (20%): test intermédiaire, participation au cours, analyse d'études de cas, présentations et jeux de simulation.

Documentation

Documentation obligatoire :

William Ury, Comment négocier avec les gens difficiles, Seuil, 2007; (Titre original: Getting Past No) disponible chez Payot Neuchâtel

Documentation approfondissant :

K. Jagodzinska, Negotiation Booster: The Ultimate Self-Empowerment Guide to High Impact Negotiations, 2021. Disponible chez Payot Neuchâtel

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

Négociation et gestion des conflits (5EN1027)

Forme de l'enseignement

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

Objectifs d'apprentissage

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

- Critiquer
- Mettre en oeuvre
- Expliquer
- Utiliser
- Pratiquer
- Développer

Compétences transférables

- Interpréter
- Illustrer
- Résoudre
- Appliquer
- Discuter