

Master 2 AMI

Titre du Cours : **International and Intercultural Negotiation**

Course Title:

Heures : **20**

Lecture hours:

ECTS Credits: 3

➤ **CONTENU ET OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DU COURS**

DESCRIPTION AND LEARNING OBJECTIVES OF THE COURSE

Comprendre les concepts clés de la négociation et l'impact de la culture sur le comportement humain dans le domaine des affaires. Savoir identifier les différents styles de négociation, découvrir et améliorer son propre style, développer des capacités d'adaptation au contexte interculturel changeant, maîtriser les outils de négociation en cas de conflit et élaborer des stratégies de négociation effectives dans le contexte international.

➤ **Liste des sujets ou résumé des séances**

TOPICS OF EACH SESSION OR SUMMARY OF THE COURSE

1. Les fondamentaux de Négociation.
2. Culture – définitions, évolution, challenges.
3. Négociation internationale – cas particulier de communication interculturelle.
4. Les styles de négociation. Jeu et pratique N 1.
5. Les outils et techniques de Négociation. Comment obtenir un 'oui' ?
6. La personnalité et le rôle du Négociateur. Jeu N 2. Tests individuels.
7. Négociation difficile : résoudre des crises.
8. Le choc culturel, le choc des cultures et l'adaptation. Jeu N 3.
9. Check-up des compétences opérationnelles. Ethique, manipulations, comprendre et savoir retourner la situation en sa faveur. Cas pratique.
10. Examen écrit.

➤ **Méthodes d'évaluation (contrôle continu)**

EVALUATION AND GRADING

Présence/participation: 20%

Contrôle continu (tests et jeux): 30 %

Examen final (écrit) – 50%

➤ **References bibliographiques**

BIBLIOGRAPHY

LIVRES RECOMMANDES (PAS OBLIGATOIRE)

Fisher R., Ury W., Patton B. (2008), getting to Yes : Negotiating Agreement Without giving in, @nd ed., Penguin Putnam Inc (ISBN 0 14 01 5735 2)

Hofstede G., Neuijen B., Daval Ohayv D., Sanders G. (1990), Measuring Organizational Cultures: A qualitative and quantitative study across Twenty cases, Administrative Science Quarterly, 35, 2, pp. 286 - 316

Buckless D. (1999). Cultivating Peace : Conflict and Collaboration in Natural resource Management. Available at http://www.idrc.ca/en/ev-9398-201-1-DO_TOPIC.html

Examen final (écrit) – 50%