

MASTER EN ADMINISTRATION ET ENTREPRENEURIAT  
« Direction d'Entreprise » MAE « DE »

---

Titre du Cours : COMMUNICATION ET NEGOCIATION  
*Course Title:*  
Heures : 20 H  
*Lecture hours:*  
ECTS Credits: 2

---

➤ **PRE-REQUIS-PRE-REQUISITE**



**Niveau 5ème Année - MAE**

➤ **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DU COURS / LEARNING OBJECTIVES**

- La négociation est une forme de communication qui met en évidence notre esprit de coopération. Ce cours permettra de mettre en avant les différents types de négociation possibles, comment s'y préparer et éviter les scénarii à risques.
- La Négociation est avant tout une démarche de Communication – découverte des besoins, des motivations et des attitudes...
- Il faut générer le besoin pour avoir de la Valeur – Etude de la Valeur



➤ **CONTENU DU COURS / DESCRIPTION OF THE COURSE**

- La communication produit
- La communication institutionnelle
- La communication financière
- La communication d'influences
- La communication de crise
- Les relations publiques (Presse, évènementiel)



➤ **LISTE DES SUJETS OU RESUME DES SÉANCE/ TOPICS OF EACH SESSION OR SUMMARY OF THE COURSE**

- Travail en Groupes

➤ **METHODES D'ÉVALUATION (CONTROLE CONTINU) / EVALUATION AND GRADING**

- Présence/participation : 10 %
- Evaluation écrite n°1 : 30 %
- Evaluation écrite n°2 : 30 %
- Evaluation orale : 30%

➤ **REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES / BIBLIOGRAPHY**

- Bellaenger Lionel, les fondamentaux de la négociation, ESF 2014
- Libaert Thierry, la communication de crise, Paris, Dunod 2011
- Bercoff Maurice, l'art de négocier avec la méthode Harvard, Eyrolles, 2010
- Decaudin Jean-Marc, IGALENS Jacques, la Communication interne , Paris Dunod