

- Faculté de droit
- www.unine.ch/droit

Négociation (4DR2089)

Filières concernées	Nombre d'heures	Validation	Crédits ECTS
Master bilingue en droit	Cours: 2 ph	Voir ci-dessous	4
Master en droit	Cours: 2 ph	Voir ci-dessous	4

ph=période hebdomadaire, pg=période globale, j=jour, dj=demi-jour, h=heure, min=minute

Période d'enseignement:

- Semestre Printemps

Equipe enseignante

LÉVY Cinthia, Chargée d'enseignement.

Contenu

Principes de communication et de négociation. Utilisation de séquences de cinéma pour illustrer les bonnes pratiques de négociation et encourager les échanges sur les thématiques abordées au cours. Exercices et jeux de rôles.

Forme de l'évaluation

Examen oral de 15 minutes, précédé d'un temps de préparation. Pendant la préparation ou l'examen, il n'y a aucun document ni appareil connecté autorisés.

Documentation

Publications et articles en français et en anglais mis à disposition sur Moodle. Liste biblio-graphique d'ouvrages spécialisés sur la communication et la négociation.

Forme de l'enseignement

Cours interactif et participatif. Exercices et jeux de rôles.

Objectifs d'apprentissage

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

- Evaluer les techniques de négociation et les intégrer à travers des mises en situation. Analyser les difficultés de la négociation
- Mettre en oeuvre les principes de la négociation et de la communication à travers un apport théorique et des jeux de rôles
- Identifier les aspects multidisciplinaires de la négociation : juridique, psychologique et sociologique
- Analyser la composante de genre associée à la négociation

Compétences transférables

- Stimuler sa créativité