


En raison de la crise du COVID-19, les informations ci-dessous sont susceptibles d'être modifiées, notamment celles qui concernent le mode d'enseignement (en présentiel, en distanciel ou sous un format comodal ou hybride).

5 crédits	30.0 h	Q2
-----------	--------	----

Enseignants	Aoun Elena ;Rosoux Valérie ;
Langue d'enseignement	Anglais
Lieu du cours	Louvain-la-Neuve
Préalables	Connaissances relatives aux théories des relations internationales, au fonctionnement des grandes organisations internationales et aux enjeux principaux de la géopolitique.
Thèmes abordés	Le cadre théorique fournit les outils nécessaires à l'analyse des éléments fondamentaux de toute négociation internationale, à savoir : l'objet même de la négociation, son contexte (environnement national, international, historique, ses enjeux, les valeurs mises en exergue, les rapports de force en présence et les traits propres à chaque négociateur. L'étude de cas concrets permet de développer les aspects techniques et créatifs requis dans le cadre d'une négociation. L'accent est mis sur les processus de négociation mis en 'uvre dans le cadre de la résolution de conflits internationaux ou intercommu-nautaires.
Acquis d'apprentissage	<p>Le but est qu'au terme du cours, l'étudiant soit capable de maîtriser les approches théoriques de la négociation internationale. Cette maîtrise doit lui permettre de cerner les facteurs explicatifs de l'aboutissement ou, au contraire, de l'échec de toute négocia-tion internationale. Elle doit en outre permettre la prise de position la plus assurée et la plus efficace dans le cadre d'exercices de simulation.</p> <p>1 La contribution de cette UE au développement et à la maîtrise des compétences et acquis du (des) programme(s) est accessible à la fin de cette fiche, dans la partie « Programmes/formations proposant cette unité d'enseignement (UE) »</p> <p>-----</p> <p><i>La contribution de cette UE au développement et à la maîtrise des compétences et acquis du (des) programme(s) est accessible à la fin de cette fiche, dans la partie « Programmes/formations proposant cette unité d'enseignement (UE) ».</i></p>
Modes d'évaluation des acquis des étudiants	En raison de la crise du COVID-19, les informations de cette rubrique sont particulièrement susceptibles d'être modifiées. Rédaction d'un travail personnel basé sur une analyse de cas ; prise en compte de la participation de l'étudiant tout au long du cours.
Méthodes d'enseignement	En raison de la crise du COVID-19, les informations de cette rubrique sont particulièrement susceptibles d'être modifiées. Séances ex-cathedra avec participation actives des étudiants + simulations
Contenu	- Introduction : Portée de limites de la solution par voie de négociation. - Approches théoriques de la négociation internationale : approches structurelle, stratégique, processuelle, culturaliste, compor-tementaliste et intégrative. - Etudes de cas. Méthode - Fondée sur l'interaction des aspects théoriques et pratiques de la négociation : mise en évidence des fondements théoriques sur la base de cas concrets et de simulations.
Bibliographie	Manuel: R. Lewicki et al., Essentials of Negotiation, New York, Mc Graw Hill, 2015 Portefeuille de lectures.
Faculté ou entité en charge:	PSAD

Programmes / formations proposant cette unité d'enseignement (UE)				
Intitulé du programme	Sigle	Crédits	Prérequis	Acquis d'apprentissage
Master [120] en anthropologie	ANTR2M	5		
Master [120] en sciences politiques, orientation relations internationales	SPRI2M	5		