



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	25.0 h	Q1
-----------	--------	----

Enseignants	Demoulin Stéphanie ;
Langue d'enseignement	Français
Lieu du cours	Louvain-la-Neuve
Thèmes abordés	L'objet de ce cours est d'étudier, sous l'angle psychosociologique, la négociation sociale - telle qu'on peut la rencontrer dans les relations collectives du travail et les conflits sociaux ainsi que dans les situations individuelles de négociation au sein des organisations : conflit, communication, pouvoir, stratégie et prise de décision, mécanismes d'influence, argumentation, relations intergroupes, etc.,
Acquis d'apprentissage	<p>- être capable d'identifier les mécanismes à l'oeuvre dans toute négociation. - comprendre ce qui influence le comportement des négociateurs et les résultats de la négociation - être capable d'analyser sa propre pratique en situation de négociation.</p> <p>1</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	<b>En raison de la crise du COVID-19, les informations de cette rubrique sont particulièrement susceptibles d'être modifiées.</b> L'évaluation certificative se fera sur base d'un examen écrit portant sur l'ensemble de la matière.
Méthodes d'enseignement	<b>En raison de la crise du COVID-19, les informations de cette rubrique sont particulièrement susceptibles d'être modifiées.</b> cours dispensé en distanciel sous forme de capsules vidéos accessible sous format mooc sur edX. Des séances de questions/réponses sont en outre proposées aux étudiant.es
Contenu	<p>Introduction aux conflits et aux divergences</p> <p>La négociation comme mode de gestion des divergences</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Les bases de la négociation</li> <li>· Le contexte de la négociation</li> <li>· La tournure des discussions</li> <li>· Les situations spécifiques de négociation</li> </ul> <p>Autres modes de gestion des conflits : Arbitrage, médiation, conciliation</p>
Autres infos	Cet enseignement sera dispensé en horaire décalé du soir et/ou du samedi matin.
Faculté ou entité en charge:	TRAV

<b>Programmes / formations proposant cette unité d'enseignement (UE)</b>				
Intitulé du programme	Sigle	Crédits	Prérequis	Acquis d'apprentissage
Master [120] en sciences du travail (horaire décalé)	TRAV2M	5		
Master [120] en gestion des ressources humaines	GRH2M	5		
Master [60] en sciences du travail (horaire décalé)	TRAV2M1	5		