



Négociation bilatérale et multilatérale : stratégies et techniques

Type:	Course
Emplacement:	Web-based
Date:	17 Sep 2012 to 12 oct 2012
Durée:	4 Weeks
Zone du programme:	Peace Security and Diplomacy, , Multilateral Diplomacy
Site internet:	http://www.unitar.org/mdp/fr
Prix:	600.00 \$US
Personne de référence de l'événement:	mdp-elearning@unitar.org

ARRIÈRE PLAN

Face à l'avancée des relations fondées sur base contractuelle, la négociation prend une place essentielle dans la prise de décisions et aux processus de réglementation. Ce cours est conçu comme une introduction méthodologique et pratique à la négociation, et à la médiation dans une moindre mesure. Il vise à initier les participants à ces processus : la gestion des conflits, la construction de solutions globales, et de travailler avec les techniques de communication à ces modes de gestion du système et d'organisation. En conséquence, le cours cherche à aider les participants à relever avec succès leurs objectifs institutionnels par le biais de l'acquisition de techniques de négociation plus avancées.

OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE

A la fin du cours, les participants seront capables de :

- Définir les dynamiques de négociation dans des environnements bilatéraux et multilatéraux;
- Appliquer les techniques de négociation à une variété de contextes, y compris les situations imprévues;
- Améliorer la communication de leur institution et les mécanismes de gestion des conflits;
- Connaître les concepts clés qui expliquent les négociations;
- Définir les attributs des bons résultats négociés.

CONTENU ET STRUCTURE

Le cours inclut quatre modules de formation interactifs :

- Module 1 : Définitions et fondamentaux
- Module 2 : Communication et négociation
- Module 3 : Préparer sa négociation
- Module 4 : Négociations complexes : du bilatéral au multilatéral

MÉTHODOLOGIE

Le cours est animé par un expert international expérimenté et met l'accent sur les discussions en ligne et l'auto-apprentissage. Les participants seront principalement responsables de leur propre apprentissage au cours de la période de quatre semaines du cours. Le cours se compose des éléments suivants:

- Matériel de lecture obligatoire et facultatif, destiné à enseigner les concepts et principes fondamentaux du thème de la leçon de la matière.
- Liens externes vers d'autres livres, articles, documents et sites internet relatifs aux leçons.
- Un glossaire de termes prévu comme outil d'apprentissage tout au long du parcours.
- Questionnaires à choix multiples et des études de cas à la fin de chaque module. Afin de recevoir un certificat de cours, une note de 80% sur les deux (questionnaires et études de cas) est nécessaire.
- Des forums de discussion seront disponibles pour les participants afin de poser des questions ou poster des commentaires visibles par l'instructeur et les autres participants. Ce forum de discussion sera animé par le directeur du cours et l'UNITAR.
- Estimation du temps d'apprentissage : minimum de 40 heures.

AUDIENCE VISÉE

Le cours s'adresse aux fonctionnaires de gouvernement quelque soit leur niveau dans les ministères, aux diplomates évoluant dans un cadre multilatéral ainsi qu'au personnel des organismes intergouvernementaux et organisations non gouvernementales qui sont amenés à négocier dans le cadre de leur travail. Les spécialistes du secteur privé et les étudiants dont le travail/les études sont en relation avec le sujet sont aussi encouragés à s'inscrire.

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

Ce cours est disponible grâce au soutien de l'Organisation Internationale de la Francophonie (OIF).

Frais d'inscription : 600 USD. Vous recevrez une facture par courriel suite à votre inscription. Les participants des pays les moins avancés (PMAs) peuvent demander une bourse. Veuillez cliquer [ici](#) pour plus d'informations.

L'inscription est ouverte tant qu'il reste des places disponibles et votre place dans le cours sera garantie une fois le paiement confirmé.