



Négociation internationale: stratégies et techniques

Deadline: 6 Jun 2016

Type:	Course
Location:	Web-based
Date:	6 Jun 2016 to 1 Jul 2016
Duration:	4 Weeks
Programme Area:	Governance, , Public Finance and Trade
Website:	http://www.unitar.org/pft/fr
Price:	\$800.00
Event Focal Point Email:	pft-training@unitar.org

BACKGROUND

Les systèmes internationaux sont de plus en plus volatils et interdépendants à la fois, ce qui soulève des problèmes de plus en plus complexes en matière de sécurité, de nationalité, de droits de la personne, de santé, d'alimentation et de commerce, d'économie, d'investissement et de finances. Ces questions sont souvent sources de conflits, mais elles créent également des situations permettant aux négociateurs chevronnés d'aboutir à des issues positives.

L'art de la négociation peut-il être enseigné et appris? Nous avons tous des aptitudes naturelles ou encore certains désavantages innés. Cela étant, il existe des techniques qui peuvent faire d'un négociateur moyen un bon négociateur, et d'un bon négociateur un excellent négociateur.

Ce cours en ligne est le fruit d'une recherche rigoureuse. Même les négociateurs expérimentés hésitent à se laisser observer au travail: négocier est une affaire bien personnelle, et ils craignent que leurs techniques soient largement divulguées. Par ailleurs, ils ne sont pas toujours en mesure d'expliquer ni comment ni pourquoi ils négocient d'une certaine manière. Cependant, des chercheurs et des experts ont réussi, à partir de techniques d'analyse comportementale et d'une analyse du recours par chaque négociateur aux différentes catégories de comportement, de distinguer les négociateurs efficaces de ceux qui ne le sont pas. Pour la première fois, ce cours établit des liens entre les conclusions de ces études et un large éventail de scénarii de négociation. Un exercice de simulation en ligne en groupe permettra aux participants de mettre en œuvre quelques-unes de ces nouvelles techniques de négociation à travers la plate-forme de formation en ligne UNITAR.

LEARNING OBJECTIVES

A la fin du cours, les participants doivent être capables de:

- Définir les éléments et théories de base de la négociation internationale;
- Mettre en œuvre des stratégies de négociation;
- Identifier les bonnes démarches à suivre en matière de négociation et d'arbitrage; et
- Recommander à leurs collègues/institutions des mesures à prendre pour aborder des négociations complexes.

CONTENT AND STRUCTURE

Ce cours comporte les modules suivants, qui seront mis à disposition sur une base hebdomadaire.

A. Partie 1: Théorie de la négociation

- Leçon 1: Survol et introduction
- Leçon 2: Introduction à la théorie de la négociation: Qu'est-ce que négocier?
- Leçon 3: Stratégie axée sur les intérêts: De quoi dépend une négociation efficace?
- Leçon 4: Processus de négociation : Exemple du processus de négociation appliqué à une négociation sur la gestion de la dette

B. Partie 2: Cycle de négociation et conseils connexes

- Leçon 5: Cycle de négociation
- Leçon 6: ANALYZER les enjeux
- Leçon 7: Établir ses OBJECTIFS
- Leçon 8: PRÉPARER son information
- Leçon 9: PLANIFIER la négociation
- Leçon 10: NÉGOCIATION
- Leçon 11: ÉVALUER

C. Partie 3: Techniques et lignes directrices de la négociation

- Leçon 12: Intérêts
- Leçon 13: Options
- Leçon 14: Options de rechange
- Leçon 15: Critères de légitimité
- Leçon 16: La relation de travail
- Leçon 17: Communication
- Leçon 18: Engagements
- Leçon 19: Un processus modèle illustratif vers la prise d'engagements
- Leçon 20: Le négociateur comme résolveur de problèmes

D. Partie 4: Exercice de simulation de négociation en ligne

(Création des groupes/équipes/rapporteurs; mise à disposition du scénario de négociation; préparation de la négociation en équipe; négociation sur la plateforme de discussion en ligne; présentation des résultats par les rapporteurs)

METHODOLOGY

Afin d'assurer la meilleure diffusion possible, le cours sera diffusé par Internet. Grâce à une méthodologie multi-dimensionnelle, l'objectif est d'atteindre les

objectifs d'apprentissage au moyen des technologies d'apprentissage qui correspondent à des styles d'apprentissage personnels et par l'inclusion de l'apprentissage non-linéaire qui vise le développement de compétences en juste-à-temps des apprenants adultes. En même temps, afin de permettre aux participants un maximum de flexibilité des horaires, le cours sera diffusé de manière asynchrone. En utilisant une architecture de formation de pointe, l'UNITAR combinera auto-apprentissage, évaluations et discussions en ligne. La pédagogie - adapté spécifiquement pour les professionnels dans le travail à temps plein - permettra de former les participants à travers diverses expériences: assimiler (lire); faire (l'activité); interagir (socialiser); réfléchir (se rapporter à sa propre réalité).

TARGETED AUDIENCE

Ce cours fondamental est destiné aux cadres de l'administration centrale, du secteur commercial et financier, aux responsables de projets ainsi qu'aux universitaires. Les juristes et les experts comptables profiteront également de ce cours.

ADDITIONAL INFORMATION

Un certificat de réussite sera délivré par l'UNITAR à tous les participants qui accomplissent tous les évaluations et les devoirs du cours.

- Système d'exploitation: Windows XP SP3, Vista SP2, Windows 7 SP1, MacOS X.
- Matériel: 2 Go de mémoire vive (RAM) ou plus pour Vista et Windows 7.
- Logiciels: Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint et Adobe Acrobat Reader (téléchargeable gratuitement sur adobe.com).
- Navigateur: Internet Explorer 8 ou supérieur; Mozilla Firefox 8 ou plus.
- Connexion Internet: 128kbps et plus.

Remarque: JavaScript, les fenêtres pop-ups et les témoins de connexion (cookies) doivent être activés.