International negociation

Infos pratiques

- **ECTS** : 4.5
- **Nombre d'heures** : 40.0
- **Niveau d'étude** : BAC +5
- **Période de l'année** : Enseignement neuvième semestre
- **Méthodes d'enseignement** : En présence
- **Forme d'enseignement** : Cours magistral
- **Composante** : Langues et cultures étrangères
- **Code ELP** : 4V9XINGP

Présentation

1. Enseignements sur la théorie de la négociation (dispensé en anglais)

* Les différentes écoles de pensée et approches (l'Ecole classique, Getting to Yes...), typologie de la négociation ("intégrative" ou "distributive")
* Méthode O.C.E.A.N. (Objet, Contexte, Enjeux, Asymétries de pouvoir, Négociateurs)

- stratégies et techniques

- déroulement séquentiel et mouvement dans la plage de négociation

* Maîtrise de moments cruciaux (démarrage et position affichée de départ, concessions, blocages, conclusion d'une négociation...), préparation d'un dossier de négociation
* Etude du contrat du point de vue des enjeux du négociateur.

2. Méthodes et pratiques de la négociation

* Communication, négociation, langue anglaise :

- phrases clefs en situation de négociation (lors du déroulement séquentiel.....)

- étude du "pouvoir" dans la négociation et phrases types pour mieux le manier ("Intégration", "Esquive", "Contre-Attaque")

- écoute active et écoute tactique, utilisation de questions, etc....

* Utilisation des tactiques dans la négociation

- application en situation concrète (enregistrement vidéo d'une négociation)

- étude comparative transculturelle d'utilisation des tactiques : rapport au temps, jeux de l'autorité et de la hiérarchie, rapport de force, schémas de concessions....

* Mini-cas pratiques d'application des stratégies, techniques et tactiques étudiées

- application pratique des notions théoriques (négociation "distributive" et "intégrative", maîtrise du temps, tactiques du prix,...)

- la maîtrise des propos en relation avec le Plan de négociation

3. Simulations de négociations (en langue anglaise)

* 3 phases de négociation de 2 heures chacune en petits groupes **en langue anglaise**

- sessions de 2 heures comprenant 40 à 50 minutes de négociation

- visionnement et analyse de la bande filmée au caméscope

- double corrigé (technique et commercial, communication) de la prestation

* Les phases

- 1ère phase : approche commerciale

- 2ème phase : discussion technique des clauses du contrat

- 3ème phase : finalisation du contrat entre représentants des deux parties

* Préparation et notation

- Avant la 1ère phase, les différentes équipes rendent un Plan de négociation : étude de la nature de la négociation selon la méthode O.C.E.A.N. ; aspects de la stratégie adoptée (définition des objectifs et priorités, en les hiérarchisant et en les qualifiant sommairement en fonction de leur utilité); étude approfondie de l'Autre partie ; esquisse du déroulement prévisionnel de la négociation ainsi que les techniques qu'on envisage d'utiliser, avec scénarios alternatifs; préparation des grilles d'analyse afin de positionner les différents; préparation des tactiques, arguments et contre - arguments.

- Avant les 2ème et 3ème phases, les équipes doivent réactualiser leur préparation en fonction des évolutions constatées et des résultats acquis.

- Après la 3ème phase, et en vue de la séance de synthèse, les équipes font un compte rendu objectif de leur négociation; réaffirmation de leurs objectifs initiaux, déroulement sommaire de la négociation, résultats acquis, démarche et travaux complémentaires à effectuer (si nécessaire) pour boucler intégralement la négociation, appréciation objective du succès (ou de l'échec) de la négociation.

Évaluation

Les équipes d'étudiants seront notées selon la qualité et la perspicacité de leurs préparations, leur capacité d'adaptation, leur performance dans les négociations et les résultats de cette dernière.

Compétences visées

Négociation dans le cadre de l'entreprise, vente et achat, sur les fonctions commerciales comme celles liées au sourcing et supply chain.

Bibliographie

Roger Fischer et William Ury, *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*, rev. ed., New York, Penguin, 2011.

Michel Vuillot et Donna Kesselman, *La négociation de projet. Des objectifs à la réalisation*, Paris, Éd. Technip, 2004.