

# International negotiation

## 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 : 4VgXINGP

## 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.