

# Negotiation



Composante  
LANGUES  
ETRANGERES  
APPLIQUEES



Volume horaire  
CM  
16



Nombre de  
semaines  
6

## En bref

- > **Modalité de contrôle:** Contrôle mixte
- > **Langue(s) d'enseignement:** Anglais

## Présentation

**Discipline rare :** Non

## Description et objectifs

Les objectifs du cours sont les suivants :

- Améliorer les capacités de négociation des étudiants, essentielles en entreprise,
- Améliorer la pratique de l'anglais oral par la pratique intensive lors de simulations de négociation.

En demi-groupe, les étudiants devront prendre part à de nombreuses simulations de négociation, inspirées de négociations réelles, qui les aideront à augmenter leur confiance en eux, leurs techniques de communication, la richesse de leur vocabulaire, et leur prononciation.

## Syllabus

Le cours s'inspire de la méthode de négociation développée par la Harvard School of Business. Après une séance introductive d'une heure, lors de laquelle les étudiants aborderont les notions principales de la méthode de négociation Harvard, 5 séances de 3 heures chacune leur permettront de pratiquer des négociations inspirées de négociations réelles (par exemple, une négociation de location de pandas entre des zoos canadiens et la Chine).

Les étudiants doivent lire chaque semaine des articles sur la négociation et ses pratiques, ainsi que compléter un parcours d'exercices d'anglais de la négociation sur la page Moodle du cours.

## Programme

1. Introduction à la méthode de négociation Harvard
2. Two-party, single-issue negotiations

- 
- 3. Multi-party, multi-issue negotiations
  - 4. Human resources: managing difficult situations
  - 5. Concessions, manipulation, threats, abuse and lies
  - 6. Cross-cultural issues in negotiation

---

## Informations complémentaires

### Bibliographie

- FISHER Roger and URY William, *Getting to Yes*, Penguin Books, 1999
- KESSELMAN Donna and VUILLOD Michel, *La négociation de projet, des objectifs à la réalisation*, Editions Technip, 2004
- MERY Marwan, *Manuel de négociation complexe : Menaces, mensonges, insultes... méthodes et techniques pour faire face à toute situation*, Eyrolles, 2013
- POWELL Mark, *International Negotiations*, Cambridge University Press, 2012

## Infos pratiques

---

### Contacts

Responsable pédagogique

Claire DUTRIAUX

✉ [Claire.Dutriaux@sorbonne-universite.fr](mailto:Claire.Dutriaux@sorbonne-universite.fr)

---

### Lieu(x)

- › Centre universitaire Malesherbes - 108, boulevard Malesherbes 75017 Paris