

Titre **Organisation et choix d'école**

Filière	Domaine	Année de validité
Information documentaire	Environnement professionnel	2017 - 2018
N°	Obligatoire	Semestre de référence
711-2n		S1

Prérequis

Composition du module

No	Unités de cours	Total des crédits
711-21n	Négociation de gestion de conflits I	
711-2-xn	Choix d'école	
		ECTS 4

Règles de validation du module

Module acquis si la moyenne des évaluations des unités de cours est supérieure ou égale à 4.

Rattrapage possible si la moyenne est comprise entre 3.9 et 3.5

Module à refaire si la moyenne est inférieure à 3.5.

Unité de cours	Négociation de gestion de conflits I	No 711-21n
-----------------------	---	-------------------

Objectifs

La négociation est un art séculaire, trop longtemps exclusivement réservé à une élite de dirigeants. Elle est pourtant l'outil incontournable pour quiconque souhaite convaincre son entourage social en étant crédible, pertinent, apte à faire passer ses idées et se faire respecter avec quiétude et assurance.

Hormis l'aspect commercial auquel on lie inmanquablement la négociation, cette dernière permet de canaliser les relations interpersonnelles quotidiennes, ce que – d'une certaine manière – nous faisons tous plus ou moins intuitivement. En suivant ce cours, vous aurez en mains des outils et des éléments essentiels pour parvenir à vous inscrire dans des relations sereines (ou du-moins saines !), dans une dynamique favorable et stimulante. Cela vous permettra de mobiliser vos énergies dans des objectifs constructifs, en solutionnant les situations conflictuelles stériles.

Au plan des connaissances, les étudiant(e)s se familiariseront avec :

- Les différents types de personnalités et la gestion des profils
- Les jeux de pouvoir
- La manipulation
- La gestion des conflits
- Les avantages de la négociation

Compétences spécifiques à :

- Cerner les différentes parties prenantes
- Analyser concrètement une situation de crise (enjeux et intérêts)
- Adopter la bonne attitude face à la situation
- Les techniques de négociation

Compétences méthodologiques :

- Préparer sa négociation comme un pro
- Identifier les objectifs et les enjeux
- Déterminer la zone « négociable » et la zone de « conflit »
- Adopter la bonne stratégie de communication
- Anticiper et désamorcer les conflits

Compétences sociales :

- Légitimer sa prise de position dans un groupe
- Savoir dire non et exprimer son désaccord
- Favoriser un climat de travail serein
- Favoriser l'écoute pour mieux identifier les intérêts et enjeux de ses interlocuteurs

Compétences personnelles :

- Intégrer un groupe de travail déjà établi et participer à son succès
- S'affirmer dans sa vie professionnelle et face aux autres
- Asseoir l'estime de soi

Description du contenu par mots-clés

Négociation, conflits, gestion des conflits, relations interpersonnelles

Organisation

Crédits	Périodes d'enseignement	Type de cours	Langue
	30h	Cours théoriques, mises en pratiques et jeux de rôles	F

Modalités d'évaluation

Contrôle continu : 1 seule note en fin de semestre (évaluation orale ou écrit, selon le choix du professeur).

	Haute école de gestion de Genève	Descriptif de module	Version du 18.09.2017	Page 3 / 3
---	-------------------------------------	-----------------------------	--------------------------	------------

Unité de cours **Choix d'école** **No 711-2-xn**

Objectifs

Voir le descriptif de module - Choix d'école 2017-2018

Description du contenu par mots-clés

Voir le descriptif de module - Choix d'école 2017-2018

Organisation

<i>Crédits</i>	<i>Périodes d'enseignement</i>	<i>Type de cours</i>	<i>Langue</i>
	30 heures		F

Modalités d'évaluation

Voir le descriptif de module - Choix d'école 2017-2018