

5.0 crédits

25.0 h

1q

Enseignants:	Smets Coralie ;
Langue d'enseignement:	Français
Lieu du cours	Louvain-la-Neuve
Thèmes abordés :	L'objet de ce cours est d'étudier, sous l'angle psychosociologique, la négociation sociale - telle qu'on peut la rencontrer dans les relations collectives du travail et les conflits sociaux ainsi que dans les situations individuelles de négociation au sein des organisations : conflit, communication, pouvoir, stratégie et prise de décision, mécanismes d'influence, argumentation, relations intergroupes, etc.,
Acquis d'apprentissage	- être capable d'identifier les mécanismes à l'oeuvre dans toute négociation. - comprendre ce qui influence le comportement des négociateurs et les résultats de la négociation. - être capable d'analyser sa propre pratique en situation de négociation. <i>La contribution de cette UE au développement et à la maîtrise des compétences et acquis du (des) programme(s) est accessible à la fin de cette fiche, dans la partie « Programmes/formations proposant cette unité d'enseignement (UE) ».</i>
Autres infos :	Cet enseignement sera dispensé en horaire décalé du soir et/ou du samedi matin.
Cycle et année d'étude: :	> Master [120] en information et communication > Master [60] en sciences du travail > Master [120] en anthropologie > Master [120] en sciences du travail > Master [120] en gestion des ressources humaines
Faculté ou entité en charge:	TRAV