

Au vu du contexte sanitaire lié à la propagation du coronavirus, les modalités d'organisation et d'évaluation des unités d'enseignement ont pu, dans différentes situations, être adaptées ; ces éventuelles nouvelles modalités ont été -ou seront- communiquées par les enseignant-es aux étudiant-es.

5 crédits	45.0 h	Q1
-----------	--------	----

Enseignants	Becker Martine (supplée Demoulin Stéphanie) ; Demoulin Stéphanie ;
Langue d'enseignement	Français
Lieu du cours	Louvain-la-Neuve
Thèmes abordés	L'objet de ce cours est d'étudier la gestion des conflits et des divergences que ce soit au sein de la sphère privée ou dans le cadre des relations professionnelles. Une large partie du cours se centre sur la technique des négociations et sur les mécanismes psychologiques qui influencent le processus de discussion. D'autres stratégies de gestion des conflits seront également abordées telles que la médiation ou l'arbitration. Le cours tentera de répondre à plusieurs objectifs: - être capable d'identifier les mécanismes à l'œuvre dans la gestion des conflits. - comprendre ce qui influence le comportement des négociateurs et les résultats de la négociation - être capable d'analyser sa propre pratique en situation de divergence - identifier les différentes stratégies de gestion des divergences.
Acquis d'apprentissage	<p>AA 1 : Maîtriser les connaissances qui permettent d'expliquer et de comprendre le comportement des individus et des groupes lorsque ceux-ci sont amenés à gérer leurs divergences et conflits au travers de la technique des négociations.</p> <p>AA 2 : Analyser, critiquer de manière argumentée et modéliser les situations de divergence et de négociation.</p> <p>1 AA 3 : Maîtriser les connaissances à propos des interventions dans le domaine de la gestion des divergences.</p> <p>AA 4 : Adopter une posture critique vis-à-vis de soi-même et d'autrui en négociation et face aux divergences et conflits de la vie privée ou professionnelle.</p> <p>AA 5 : Identifier l'apport et la plus-value de la recherche scientifique en psychologie sur la thématique des négociations.</p> <p>-----</p> <p><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></p>
Modes d'évaluation des acquis des étudiants	En raison de la crise du COVID-19, les informations de cette rubrique sont particulièrement susceptibles d'être modifiées. Les modalités relatives à l'évaluation certificative sont décrites et disponibles sur le site du cours sur la plate-forme Moodle
Méthodes d'enseignement	En raison de la crise du COVID-19, les informations de cette rubrique sont particulièrement susceptibles d'être modifiées. Cours en ligne, séances en présentiel avec des exposés théoriques, des jeux de rôles, des discussions et l'intervention de professionnels du secteur
Contenu	Introduction aux conflits et aux divergences La négociation comme mode de gestion des divergences <ul style="list-style-type: none"> · Les bases de la négociation · Le contexte de la négociation · La tournure des discussions · Les situations spécifiques de négociation Autres modes de gestion des conflits : Arbitrage, médiation, conciliation
Faculté ou entité en charge:	EPSY

Programmes / formations proposant cette unité d'enseignement (UE)				
Intitulé du programme	Sigle	Crédits	Prérequis	Acquis d'apprentissage
Master [120] en sciences psychologiques	PSY2M	5		