

2.00 crédits	20.0 h	Q1
--------------	--------	----

Enseignants	Demoulin Stéphanie ;		
Langue d'enseignement	Français		
Lieu du cours	Louvain-la-Neuve		
Thèmes abordés	Présentation générale des approches théoriques sur les conflits et la négociation. Familiarisation avec les processus perceptifs, affectifs et cognitifs susceptibles d'influencer les conflits et leurs résolution. Mise en pratique au travers d'exercices des mécanismes sociaux et psychologiques à l'œuvre en négociation (dilemme du prisonnier ; premières offres ; modèle des préoccupations doubles, etc.).		
Acquis d'apprentissage	<b>A la fin de cette unité d'enseignement, l'étudiant est capable de :</b> 1 Introduction aux notions de conflits et de négociation du point de vue théorique et approche pratique des mécanismes sociaux et psychologiques à l'œuvre dans les situations de négociation.		
Modes d'évaluation des acquis des étudiants	examen écrit à questions ouvertes portant sur l'ensemble de la matière		
Méthodes d'enseignement	<table border="1"> <tr> <td>Activités d'apprentissage prévues et méthodes d'enseignement</td> </tr> <tr> <td>L'enseignement se dispense sous forme de multiples modalités. La première partie du cours est constituée d'un enseignement à distance sur la problématique des négociation dispensé gratuitement sur la plateforme edX. Cet enseignement à distance se compose de visionnage de vidéos, de participation à des forums et de réponses à des exercices formatifs. La seconde partie du cours propose un enseignement en présentiel dans lequel les concepts théoriques liés à la médiation et à la gestion des conflits sont abordés. A la fin de chaque section de cours ou lorsqu'un concept pertinent peut être abordé par la pratique, des exercices et jeux de rôles sont proposés aux étudiant.e.s leur permettant de cristalliser les concepts et de les transposer dans la pratique.</td> </tr> </table>	Activités d'apprentissage prévues et méthodes d'enseignement	L'enseignement se dispense sous forme de multiples modalités. La première partie du cours est constituée d'un enseignement à distance sur la problématique des négociation dispensé gratuitement sur la plateforme edX. Cet enseignement à distance se compose de visionnage de vidéos, de participation à des forums et de réponses à des exercices formatifs. La seconde partie du cours propose un enseignement en présentiel dans lequel les concepts théoriques liés à la médiation et à la gestion des conflits sont abordés. A la fin de chaque section de cours ou lorsqu'un concept pertinent peut être abordé par la pratique, des exercices et jeux de rôles sont proposés aux étudiant.e.s leur permettant de cristalliser les concepts et de les transposer dans la pratique.
Activités d'apprentissage prévues et méthodes d'enseignement			
L'enseignement se dispense sous forme de multiples modalités. La première partie du cours est constituée d'un enseignement à distance sur la problématique des négociation dispensé gratuitement sur la plateforme edX. Cet enseignement à distance se compose de visionnage de vidéos, de participation à des forums et de réponses à des exercices formatifs. La seconde partie du cours propose un enseignement en présentiel dans lequel les concepts théoriques liés à la médiation et à la gestion des conflits sont abordés. A la fin de chaque section de cours ou lorsqu'un concept pertinent peut être abordé par la pratique, des exercices et jeux de rôles sont proposés aux étudiant.e.s leur permettant de cristalliser les concepts et de les transposer dans la pratique.			
Contenu	Le cours aborde les situations conflictuelles et leur gestion tant d'un point de vue interne qu'externe. Spécifiquement, le cours sera l'occasion de définir les conflits, de les comprendre et de les appréhender. Différentes méthodes de gestion des conflits sont envisagées dont la principale : la négociation. Après avoir parcouru les bases de la négociation, les étudiant.e.s seront amené.e.s à envisager la gestion des conflits d'un point de vue externe, dans le rôle d'une personne qui accompagne un conflit qui ne la concerne pas directement. Dans cette optique, nous aborderons la médiation comme une méthode de gestion des conflits qui permet d'accompagner les parties en négociation. Une attention particulière sera portée aux aspects psychologiques en jeu dans ces situations conflictuelles.		
Faculté ou entité en charge:	PSP		

<b>Programmes / formations proposant cette unité d'enseignement (UE)</b>				
Intitulé du programme	Sigle	Crédits	Prérequis	Acquis d'apprentissage
Master de spécialisation en gestion des risques et bien-être au travail	GRB2MC	2		