

Module 305

Spécialisation Management Humain (MAS/CAS en Management Humain)

Crédits ECTS : 2 (2,5 jours)

À Genève

Gestion de conflit et négociation

Que ce soit dans les procédures de recrutement, lors des aménagements de poste ou plus largement dans l'accompagnement quotidien des collaborateur.trices, les responsables des ressources humaines sont confronté.es à de multiples occasions de négocier. Outre ces moments durant lesquels les responsables prennent part aux négociations en tant qu'acteurs, il.elles interviennent également régulièrement comme tierce partie pour aider au règlement des divergences d'autrui.

La formation est construite dans une alternance entre mises en situation, apports théoriques et analyse de pratique. Deux livres de référence sont remis aux participants : un premier détaillant les processus de négociation et un second traitant plus spécifiquement de la gestion des conflits et des pratiques de médiation des conflits.

Objectifs

- Maîtriser la notion de conflit et de ses différentes composantes
- Connaître et pratiquer es deux modes majeurs de négociation : négociation distributive (sur position) et intégrative (raisonnée)
- Développer sa compréhension de ses styles préférentiels de gestion des conflits et apprendre à varier les stratégies
- Acquérir une méthodologie de gestion des conflits en tant que tierce partie

Thématiques abordées

Relations d'interdépendance
Négociation distributive
Négociation intégrative
Conflits
Gestion des conflits

Ouvrages de référence

Les ouvrages suivants sont fournis en séance:

- > Demoulin, S. (2018). Négociation. Collection : Les MOOCies. Editions sqrbooks.
- > Demoulin, S. (2021). Psychologie de la médiation et de la gestion des conflits. Editions Mardaga.

Intervenante



Stéphanie Demoulin, Docteure en Psychologie et Professeure des universités à l'UCLouvain (Belgique). Stéphanie mène des recherches et enseigne les problématiques de la négociation et de la médiation depuis 15 ans. Elle est l'auteure de plusieurs ouvrages en lien avec ces thématiques.

Responsable scientifique du module 305 « Gestion de conflit et négociation ».

Evaluation

Exercice de mise en pratique des notions de gestion des conflits et de négociation vues au cours via un jeu de rôle + décryptage écrit de l'exercice de mise en pratique (à faire par groupes de 3).

Relation avec le programme

Ce cours fait partie de la spécialisation Management Humain du MAS/CAS en Management Humain.