

Descriptif de module

Domaine HES-SO Economie et services

Filière Master of Science en Business Administration

1 Intitulé du module **Négociier et convaincre** 2024-2025

Code
E.MScBA.390.TC - 1.3.F.24

Type de formation *
 Bachelor Master MAS EMBA DAS CAS Autres

<p>Niveau</p> <input type="checkbox"/> module de base <input checked="" type="checkbox"/> module d'approfondissement <input type="checkbox"/> module avancé <input type="checkbox"/> module spécialisé	<p>Caractéristique</p> <input checked="" type="checkbox"/> En cas d'échec définitif à un module défini comme obligatoire pour acquérir le profil de formation correspondant, l'étudiant-e est exclu-e de la filière, voire du domaine si le règlement de filière le précise conformément à l'article 32 du Règlement sur la formation de base (bachelor et master) en HES-SO	<p>Type de module</p> <input checked="" type="checkbox"/> module principal <input type="checkbox"/> module lié au module principal <input type="checkbox"/> module facultatif ou complémentaire	<p>Organisation temporelle</p> <input type="checkbox"/> module sur 1 semestre <input type="checkbox"/> module sur 2 semestres <input type="checkbox"/> semestre de printemps <input checked="" type="checkbox"/> semestre d'automne <input type="checkbox"/> Autres
--	---	--	--

2 Organisation

Crédits ECTS *
5

Langues(s)

<input type="checkbox"/> allemand	<input type="checkbox"/> allemand - anglais
<input type="checkbox"/> anglais	<input type="checkbox"/> anglais - chinois
<input type="checkbox"/> anglais - russe	<input checked="" type="checkbox"/> français
<input type="checkbox"/> français - allemand	<input type="checkbox"/> français - allemand - anglais
<input type="checkbox"/> français - anglais	

3 Prérequis

- avoir validé le(s) module(s)
 avoir suivi le(s) module(s)
 Pas de prérequis
 Autre

Autres prérequis

4 Compétences visées / Objectifs généraux d'apprentissage *

- Définir, affiner et ancrer sa posture et son ADN de négociateur ;
- Savoir négocier : les essentiels ;
- Développer / renforcer son leadership d'opinion et en mesurer les impacts ;
- Conduire les débats et ne pas les subir ;
- Accueillir et communiquer constructivement un feedback critique (360°) ;
- Se positionner comme facilitateur et contributeur de choix par sa créativité et son écoute ;
- Comprendre la différence de méthodologie entre *convaincre* et *persuader* ;
- Capturer les mécanismes psychologiques pour canaliser l'émotionnel en situation de stress ;
- Être figure de référence grâce à une authenticité assumée.

5 Contenu et formes d'enseignement *

- Fondamentaux de la négociation ;
- Outils et méthodologie de conviction et de persuasion ;
- Stratégie / tactiques / techniques d'influence ;
- Sélection du vocabulaire et identification du *momentum* en négociation ;
- Faciliter le processus de prise de décision collégiale ;
- État de la recherche scientifique et expériences psychosociales ;
- Mises en situations / drill du carré et jeux de rôle ;
- Analyse de séquences audio-visuelles ;
- Ludo-activités.

6 Modalités d'évaluation et de validation *

- 1 note relative à la contribution et la qualité des apports de l'étudiant sur le semestre (30%) ;
- 1 note relative à une situation de négociation où convaincre affine la note de l'étudiant (40%) ;
- 1 note de la gestion d'une interview effectuée par un journaliste (30%).

Chaque évaluation est établie selon une grille d'évaluation spécifique à l'activité concernée, transmise et explicitée en amont aux étudiants.

Les étudiants absents pour justes motifs lors d'un cours noté pourront rattraper via un écrit de 4 heures en janvier 2024.

7 Modalités de remédiation *

- remédiation possible
 pas de remédiation
 Autres modalités (préciser ci-dessous)

7a Modalités de remédiation (en cas de répétition) *

- remédiation possible
 pas de remédiation
 Autres modalités (préciser ci-dessous)

Autres modalités de remédiation

8 Remarques

9 Bibliographie

Domaine HES-SO Economie et services

Filière Master of Science en Business Administration

10 **Enseignant·e·s**

Responsable de module *

Céline Tais

Descriptif validé le *

26.08.2024

Descriptif validé par *

Camille Magron