

DIPLÔME D'UNIVERSITÉ
« PRÉVENTION ET RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS »
Module 3 : Négociation professionnelle

Responsable pédagogique

MEYER Nadège

Maître de conférences en droit privé et sciences
criminelles

Calendrier

Du 27/06/2022 au 17/11/2022

Durée :

70 heures

Organisation pédagogique :

Cours théoriques et pratiques, jeux de rôle.
1/2 journée par semaine (jeudi + 1 "semaine" toute
la journée du lundi 27/06/2022 au vendredi
01/07/2022) car enseignement dispensé par des
Professeurs de l'Université de Sherbrooke - Québec
(Canada).
Calendrier ci-joint

Lieu de formation

Université de la NC

Public et Conditions d'accès :

Etre titulaire d'un baccalauréat ou d'un titre
équivalent ou d'une expérience professionnelle en
lien avec la formation.

Cout de la formation :

112 250 CFP

Contact:

Pole FCA : sfc@unc.nc

☎ 290 490 ☎ 290 492

Objectifs :

Cette formation permet de développer des
aptitudes au processus de négociation dans le but
d'aboutir à des accords "gagnant-gagnant", c'est-à-
dire mutuellement satisfaisants pour les parties et
durables. La formation tend également à former des
managers à la négociation de règlement de conflits
ou de prévention de ceux-ci.

Elle s'adresse à toute personne qui est amené à
mener des négociations professionnelles, quel que
soit le secteur d'activité (commercial, immobilier,
direction des ressources humaines, politique,
diplomatique...), et ce que la négociation se déroule
entre deux parties ou de manière collective (en
entreprise, négociation multipartites,
internationales...).

**Domaine et principales
disciplines :**

Négociation

La négociation suit un processus bien défini
permettant d'aboutir à un éventuel accord entre les
parties. Elle débute par une préparation minutieuse
préalable qui permet d'envisager toutes les
hypothèses (les personnes, le processus, le cadre
juridique...), pour se poursuivre par la maîtrise de la
négociation elle-même (résoudre les problèmes
notamment) et s'achever par la rédaction et le suivi
d'un accord. Ce sont toutes ces étapes qui seront
étudiées tant sur le plan théorique que pratique
dans le cadre de cette formation.

Pratique de la négociation

Ce cours consiste en des ateliers de négociation et
de pratiques du processus de médiation plaçant
ainsi les apprenants dans des situations concrètes et
réelles.

CALENDRIER PREVISIONNEL 2022
DU PREVENTION ET REGLEMENT DES DIFFERENDS
Module 3 – Négociation professionnelle

JUN 2022		JUILLET 2022		AOÛT 2022		SEPTEMBRE 2022		OCTOBRE 2022		NOVEMBRE 2022	
MER 1		VEN 1		LUN 1		JEU 1	8h - 12h	SAM 1		MAR 1	
JEU 2		SAM 2		MAR 2		VEN 2		DIM 2		MER 2	
VEN 3		DIM 3		MER 3		SAM 3		LUN 3		JEU 3	
SAM 4		LUN 4		JEU 4		DIM 4		MAR 4		VEN 4	
DIM 5		MAR 5		VEN 5		LUN 5		MER 5		SAM 5	
LUN 6	Vacances scolaires	MER 6		SAM 6		MAR 6		JEU 6	13h - 18h	DIM 6	
MAR 7		JEU 7		DIM 7		MER 7		VEN 7		LUN 7	
MER 8		VEN 8		LUN 8	Vacances scolaires	JEU 8		SAM 8		MAR 8	
JEU 9		SAM 9		MAR 9		MER 9		DIM 9		MER 9	
VEN 10	DIM 10		MER 10	JEU 10			LUN 10	Vacances scolaires	JEU 10		
SAM 11	LUN 11		JEU 11	DIM 11			MAR 11		MER 12	VEN 11	
DIM 12	MAR 12		VEN 12	LUN 12		MER 12	JEU 13		SAM 12		
LUN 13	MER 13		SAM 13	MAR 13		JEU 13	VEN 14		DIM 13		
MAR 14	Vacances scolaires	JEU 14	Férialé + pont	DIM 14		MER 14		SAM 15		LUN 14	
MER 15		VEN 15		LUN 15	Vacances scolaires	JEU 15	13h - 18h	DIM 16		MAR 15	
JEU 16		SAM 16		MAR 16		MER 17		VEN 16	LUN 17	JEU 17	8h-12h
VEN 17		DIM 17		MER 17		JEU 18		SAM 17	MAR 18	VEN 18	
SAM 18	LUN 18		JEU 18	VEN 19			DIM 18	MER 19	SAM 19		
DIM 19		MAR 19		VEN 19		LUN 19		JEU 20	Vacances scolaires	DIM 20	
LUN 20	MER 20		SAM 20		MAR 20		MER 21	VEN 21		LUN 21	
MAR 21	JEU 21	13h - 18h	DIM 21		MER 21		JEU 22	8h - 12h		SAM 22	
MER 22	VEN 22		LUN 22		JEU 22	8h - 12h	VEN 23	DIM 23		MAR 22	
JEU 23		SAM 23		MAR 23		VEN 23		DIM 23		MER 23	
VEN 24		DIM 24		MER 24		SAM 24		LUN 24		JEU 24	
SAM 25		LUN 25		JEU 25	13h - 18h	DIM 25		MAR 25		VEN 25	
DIM 26		MAR 26		VEN 26		LUN 26		MER 26		SAM 26	
LUN 27	Cours dispensés par des Professeurs Québécois	MER 27		SAM 27		MAR 27		JEU 27	8h - 12h	DIM 27	
MAR 28		JEU 28	8h - 12h	DIM 28		MER 28		VEN 28		LUN 28	
MER 29		VEN 29		LUN 29		JEU 29		SAM 29		MAR 29	
JEU 30		SAM 30		MAR 30		VEN 30		DIM 30		MER 30	
		DIM 31		MER 31				LUN 31			