

**Première question (15 points):**

Donnez les définitions aux termes suivants:

**Rythme de concession :** Vitesse et intensité à laquelle les concessions sont accordées par les parties.

**Position:** c'est la solution idéale qu'imagine une partie pour satisfaire ses intérêts.

**Intérêt:** ce sont les besoins sous-jacents aux positions des parties et dont la satisfaction constitue le réel enjeu des négociations.

**Concession instrumentale :** concession faite en contrepartie d'un gain.

**Négociation :** Processus par lequel des parties qui privilégient des possibilités divergentes tentent de parvenir à une décision commune.

**Deuxième question (16 points):**

Faites correspondre les éléments clefs de la négociation (1-2-3-4) avec leurs notions:

1- La satisfaction des intérêts A	2- Un processus agréable C	3- Un image de soi positive D
4- Le maintien de la relation B		

**Troisième question (14 points):**

Complétez les phrases par les mots manqués suivants

1. Adoptez une **approche** de résolution de problème (situation gagn-gagne).
2. Ecoutez l'autre **partie**
3. Posez des questions pour : connaître les **arguments** de l'autre partie ;clarifier les **problèmes**; et vérifier la compréhension .
4. Restez **ouvert**;
5. Rapprochez vous des uns et des autres . le **mouvement** est le seul moyen de progresser .

6. Faites la **distinction** entre le problème et les personnes.

**Quatrième question ( 25points):**

Traduisez les deux paragraphes en Arabe :

- Liste des éléments qui devront être discutés durant les négociations :
  - Une entente globale visera la résolution de tous les éléments
  - Une entente partielle visera la résolution de seulement quelques éléments.
  - Une entente préliminaire visera quant à elle la résolution de quelques éléments de base avec comme but la résolution ultérieure des autres éléments.
- Intérêts liés aux principes
  - Être congruent avec ses valeurs personnelles.
  - Avoir l'impression qu'une solution est juste et équitable.
  - Créer un précédent par rapport à l'application d'un principe guidant les rapports futurs.

**Cinquième question (3 · points):**

- Quels sont les intérêts liés aux besoins ? (15 points)

- 1- Satisfaire un besoin
- 2- Maintenir la satisfaction d'un besoin
- 3- Accumuler des faveurs futures.
- 4- Éviter des problèmes futurs.
- 5- Régler une fois pour toutes un problème.

- Quels sont les trois types de conflit ? (5 points)

1. Conflits d'intérêts
2. Conflits de besoins
3. Conflits d'opinions

- Quels sont les tactiques de négociation? (10 points)

**Le bilan- le butoir-la carotte-le changement de niveau- le fait accompli – le faux acquis- la fuite organisée- le joker- les marches d'escalier- la partie à deux- le préalable- l'usure- le saucissonnage.**

---

Dr. Zakwan KREIT

