

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 gagne-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 reliés 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 reliés 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

