

Savoir négocier : techniques et stratégies



Description et objectifs

Qu'il soit académique ou non-académique, l'environnement professionnel est le lieu de nombreuses occasions de négociation : horaires de travail, distributions des tâches, salaire, partage de ressources etc. Suivant la « Méthode Harvard » (R. Fischer & W. Ury), cet atelier introduira les participantes aux bases de la négociation et les invitera à réfléchir sur leurs propres expériences et stratégies. En portant une attention particulière aux enjeux de genre et à la perception des rôles impliqués dans les situations de négociation, il les aidera à acquérir plus de confiance pour des situations futures et à développer leurs possibilités d'action.

Cet atelier permettra aux participantes de :

- Reconnaître les éléments d'une négociation
- Se familiariser avec les différentes manières de négocier
- Prendre conscience de leurs propres stratégies de négociation
- Exercer et réfléchir sur leur manière de négocier

Approche

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques sur la base des exemples et expériences apportées par les participantes.

Animation

Dagmar Engfer, coach et conseillère en développement de carrière

Nombre de participantes	12
Date et lieu	26 avril 2021, Université de Lausanne
Inscription dès le	15 mars 2021
Durée	1 journée (10h–17h)
Contact	egalite@unil.ch