



SYLLABUS

Domaine : Sciences Économiques, Commerciales et de Gestion.

Filière : Sciences Commerciales.

Spécialité : Commerce International.

Semestre : 03

Année scolaire : 2025/2026

Identification de la matière d'enseignement

Intitulé : Fondamentaux de la Négociation 1

Unité d'enseignement : Fondamentale

Nombre de Crédits : 04

Coefficient : 02

Volume horaire hebdomadaire total : 03h00

- Cours (nombre d'heures par semaine) : 01h30
- Travaux dirigés (nombre d'heures par semaine) : 01h30
- Travaux pratiques (nombre d'heures par semaine) :

Responsable de la matière d'enseignement

Nom, Prénom, Grade : Bouchakour Mohamed, professeur.

Localisation du bureau : Bloc principal, 3^{ème} étage, bureau 183

Email : mbouchakourm@yahoo.fr

Tel (Optionnel) :

Horaire du cours et lieu du cours : selon programmation par le département



Description de la matière d'enseignement

Prérequis : L'étudiant doit disposer au préalable de connaissances minimum en management et en marketing (stratégique et opérationnel), ainsi qu'en communication

Objectif général de la matière d'enseignement : au terme du module, l'étudiant doit disposer des connaissances de base nécessaires pour préparer et conduire efficacement une négociation commerciale et d'affaires

Objectifs d'apprentissage : au terme du module, les connaissances à acquérir par l'étudiant porte sur les concepts et instruments de la discipline de la négociation illustrés par des études de cas pratiques/

Contenu de la matière d'enseignement

- Définitions de la négociation : existe-t-il un one best way en négociation ?
- Le référentiel de la théorie des jeux
- Le processus de négociation
- Etude de cas
- La méthode de la négociation raisonnée
- Stratégies de négociation
- Tactiques de négociation
- La communication d'influence interpersonnelle

Modalités d'évaluation

Nature du contrôle	Pondération en %
Examen final	60%
Interrogations écrites	15%
Travail personnel	15%
Assiduité	10%
Total	100%



Références & Bibliographie

Textbook (Référence principale) :		
Titre de l'ouvrage	Auteur	Éditeur et année d'édition
La théorie de la négociation : avancées conceptuelles et obstacles épistémologiques	M Bouchakour	Les Editions Universitaires Européennes, 2019
La négociation, conduite, théorie, applications	C Dupont	Dalloz, 1994
Les références de soutien		
La théorie des jeux. Essai d'interprétation	C Schmidt	PUF, Paris 2001
Comment réussir une négociation	R Fischer & W Ury	Le Seuil, Paris 1993
La négociation – Applications professionnelles	P Audebert-Lasrochas	Les Editions d'Organisation, Paris 1995-1999
Techniques de communication interpersonnelles	M Josien	Les Editions d'Organisation, Paris 1991



Planning du déroulement du cours

Semaines	Titre du Cours	Dates
Semaine 1	Prise de contact, briefing, introduction au cours et définitions de la négociation	Selon programmation par le Département
Semaine 2	Vos aptitudes et profil de négociateur	
Semaines 3 et 4	Le référentiel de la théorie des jeux	
Semaines 5 et 6	Interrogation écrite N°1 Etude de cas	
Semaine 7	Etude cas (suite et fin)	
Semaine 8	La méthode de la négociation raisonnée	
Semaines 9 et 10	Interrogation écrite N°2 Stratégies de négociation	
Semaines 11 et 12	Tactiques de négociation	
Semaines 13 et 14	La communication d'influence interpersonnelle	
Semaine 15	Examen de fin de semestre	
Semaine 16	Examen de rattrapage	

N°	Nom et Prénom (etudiant)	Signature
A compléter en septembre 2025		