



NÉGOCIATION ET RÉADAPTATION (RÉA 336)

OBJECTIF

Assurer le partenariat en mettant en place une négociation basée sur les principes de la négociation raisonnée (gagnant-gagnant) dans un contexte de réadaptation.

DESCRIPTION

Durant ce cours plusieurs thèmes seront abordés à l'aide de mini-analyses tirées de la pratique et de mises en situation, notamment : 1) la pratique de négociation, 2) la nature et les sources de conflits, 3) l'importance accordée aux intérêts, plutôt qu'aux positions, 4) les plus grandes sources d'impasse, 5) la négociation raisonnée, 6) les intérêts, 7) les options, 8) les critères objectifs, 9) la meilleure solution de rechange (MESORE), 10) l'impact de la personnalité et 11) la communication.

COMPOSANTES

- **Exercer un jugement critique sur sa capacité à mener une négociation** en considérant tous les facteurs qui sont en jeu;
- **Reconnaître les faits saillants qui caractérisent une négociation difficile;**
- **Intégrer les principes de la négociation raisonnée** dans l'analyse des situations conflictuelles courantes en contexte de réadaptation.

FORMATEUR

Howie Clavier, avocat, C.Med., C.Arb., B.Arch., membre du Barreau du Québec. Me Clavier agit comme médiateur, arbitre, formateur, conférencier et facilitateur. Chargé d'enseignement à la maîtrise en pratiques de la réadaptation depuis neuf ans.

QUAND

Trimestre d'été : 4 jours en classe la fin de semaine (fin avril à fin juin)

COÛT

Environ 400\$ (2 crédits)