

Le meilleur de l'université, **ici**

**Plan de cours**  
Formation aux entreprises  
Pour professionnels et cadres

## Négociation et résolution de problèmes



### Objectifs

Voyez comment fonctionne cette méthode de résolution de problèmes : la négociation basée sur les intérêts (NBI). Vous découvrirez qu'elle peut s'appliquer tant en situation de négociation collective que dans les relations quotidiennes de travail. En favorisant les exercices et les simulations, cette formation permet aux participants d'appliquer directement les cinq étapes de la NBI à une situation réelle ou simulée.

- Pouvoir apprécier la différence entre cette méthode et la méthode traditionnelle de résolution des conflits, c.-à-d. celle basée sur les positions
- Expérimenter la méthode de résolution de problèmes basée sur les intérêts de façon à pouvoir l'appliquer éventuellement dans son milieu de travail
- Connaître les services disponibles aux parties désirant utiliser cette méthode de résolution de problèmes et de négociation

### Contenu

A. Principes fondamentaux applicables à toute négociation (savoir)

1. Objectif d'une négociation : obtenir un accord satisfaisant
2. La prise en compte des intérêts des deux parties
3. Le rôle primordial de la confiance
4. La zone de négociation et la MESORE (meilleure solution de rechange)
5. Les quatre sous-processus de la négociation
6. Distinctions entre négociation basée sur les positions et négociation basée sur les intérêts

B. Facteurs influençant le comportement des négociateurs (savoir-être)

1. Motivations/orientations/convictions
2. Perceptions
3. Communications
4. Émotions

C. Démarche de résolution de problèmes (savoir-faire)

1. Deux méthodes de négociation : basée sur les positions ou basée sur les intérêts
2. Facteurs influençant le choix d'une méthode de négociation
3. Les cinq étapes de la négociation basée sur les intérêts

### Formateur

Monsieur Jean Boivin, Ph. D., CRIA, est professeur retraité du Département des relations industrielles de l'Université Laval. Il est détenteur d'un doctorat en relations industrielles de l'Université Cornell, Ithaca, N.Y. et il est membre de l'Ordre des conseillers en ressources humaines et en relations industrielles agréés du Québec. Ses principaux champs d'intérêt sont la négociation collective, les nouvelles méthodes de résolution des conflits et l'impact des transformations organisationnelles sur les institutions du travail. Il agit à l'occasion comme formateur et facilitateur auprès d'organisations patronales et syndicales qui désirent utiliser de nouvelles approches de résolution de problèmes et de négociation de conventions collectives de travail. Enfin, il intervient régulièrement comme commentateur de l'actualité des relations du travail auprès des médias.

### Information

Lieu : Thetford Mines

Date : 9 et 10 février 2012

Horaire : 8 h 30 à 16 h 30

Durée : 14 heures

U.E.C. : 1,4

Coût : 15 \$  
(matériel, collations et repas du midi inclus)

En collaboration avec



### INFORMATION

Saint-Georges : 418 228-8484  
Sainte-Marie : 418 386-5541 poste 2760  
Thetford Mines : 418 338-8591 poste 296  
info@cua.qc.ca