

CENTRE DU DROIT DE L'ENTREPRISE DE L'UNIVERSITÉ DE LAUSANNE

ATELIERS DE FORMATION CONTINUE

NÉGOCIATION

COMMENT DEPCHADED?

SÉMINAIRES HEBDOMADAIRES (4 DEMI-JOURNÉES)

21 janvier 2009 28 janvier 2009 4 février 2009 11 février 2009 (8h - 14h)

LAUSANNE, UBS - PLACE ST-FRANÇOIS 16

avec le soutien d'UBS, service avocats notaires Suisse romande

UNIL | Université de Lausanne



Programme

Les ateliers sont animés par Nicolas lynedjian, docteur en droit, LL.M. (Columbia), avocat, chargé de cours à la Faculté des HEC de l'Université de Lausanne.

1^{re} demi-journée (21 janvier 2009 de 8h à 14h)

- Introduction Présentation des différentes méthodes de résolution alternative des litiges, création de plus-value, rôle du juriste, situation en Suisse, axes de la négociation (communication, recherche des intérêts, créativité)
- Les tensions de la négociation Tensions ressenties par le négociateur, tensions entre l'avocat et son client, tensions entre les parties
- Pause
- Les aspects distributifs de la négociation Valeur limite, zone d'accord potentiel, meilleure alternatie à un accord négocié, phénomène de l'ancrage
- Exercice Discussion Lunch

2e demi-journée (28 janvier 2009 de 8h à 14h)

- La recherche de l'équilibre entre les tensions Adoption d'un profil compétitif et conciliant, communication efficace, persuasion
- Les stratégies Les stratégies à disposition, laquelle choisir?
- Les difficultés Analyse d'un arrêt du Tribunal fédéral, phénomène de la course aux armements, de l'otage, déformations de la cognition
- Pause
- Exercice Discussion Lunch

3° demi-journée (4 février 2009 de 8h à 14h)

- L'amélioration des techniques Règles de psychologie, force en négociation, reformulation, créativité
- L'aspect culturel 10 facteurs à prendre en compte
- Les aspects éthiques Règles légales et professionnelles, éthique personnelle, éthique comme instrument ou idéal, problème du mensonge
- Pause
- Exercice Discussion Lunch

4e demi-journée (11 février 2009 de 8h à 14h)

- Le juriste avant la négociation Recherche des intérêts du mandant, honoraires, stratégie, évaluation des risques, préparation de la communication
- Le juriste pendant la négociation Ordre du jour, arguments du juriste, concessions à formuler, difficultés à surmonter
- Pause
- Exercice Discussion
- Conclusion Opportunité de la négociation, enseignements à retenir Lunch