

<b>Thématique principale</b>	Ethique	Fablab	Initiation x	Interculturel	Recherche	Transitions
<b>Titre</b>	Négociations					
<b>Durée en jours - nombre étudiants</b>	1j - 25					
<b>Lieu</b>	SMH	Polytech	Viallet	Presqu'île	Valence	
		x				
<b>Activité accessible à des étudiants non francophones ?</b>	non					
<b>Activité accessible aux 8 écoles</b>	oui					
<b>Format pédagogique</b>	Cours magistral + Etude de Cas + exercices					
<b>Objectifs</b>	apprendre ce qu'est la négociation durable, celle qui permet de trouver un accord correspondant aux intérêts de chaque partie sans en flouer aucune des deux.					
<b>Déroulé</b>	Fondamentaux de la communication Définition de la négociation Méthodes pour une négociation efficace Cas particuliers (négociation tri partites, en groupes, ...)					

#### Éléments constitutifs majeurs des compétences qui seront adressées

Analyser et résoudre un problème	
Sensibiliser à la complexité des problèmes réels (approche systémique)	
Concevoir, concrétiser, tester, valider des solutions	
S'ouvrir à d'autres champs disciplinaires	
Travailler en contexte international et multiculturel	x
Développer la capacité à collaborer	x
Prendre en compte les enjeux de l'entreprise	
Prendre en compte les enjeux et besoins de la société	
Accompagner les transitions	
Intégrer les responsabilités éthiques	
Développer ses capacités à entreprendre et à innover	
Sensibiliser aux activités et ou à la démarche de recherche et développement	
Trouver de l'information pertinente, l'évaluer et l'exploiter	x