

Psychologie de la négociation

Formation en ligne

ÉVITER LES PIÈGES PSYCHOLOGIQUES!

On conseille aux négociateurs de mettre de côté les aspects relationnels et de se concentrer sur la résolution du problème. Mais est-ce possible? La dimension psychologique des négociations amène les gens à s'écarter du dialogue ouvert, de l'approche de résolution de problème et de l'évaluation objective des solutions. Dans cette perspective, maîtriser la psychologie de la négociation est un atout stratégique.

À la fin de la conférence, vous serez en mesure de :

- Éviter l'escalade inutile
- Ancrer stratégiquement vos objectifs
- Diminuer le rejet de vos propositions
- Utiliser les pertes comme levier des négociations
- Désamorcer les impasses reliées à l'orgueil
- Favoriser la perception d'équité

La conférence en ligne durera 90 minutes.

DATES ET HEURE

Lundi 25 octobre à 14 h
(heure de Montréal)

Mardi 26 octobre à 10 h
(heure de Montréal)

N'oubliez pas de tenir compte du décalage horaire (Canada/Maritimes +1 heure, Europe +6 heures).

[Cliquez ici pour vous inscrire en ligne](#)

- ✓ **Conférence en ligne**
- ✓ **Téléchargements (incluant diapositives, protocole et rediffusion de la vidéo)**
- ✓ **Reçu et attestation**



No d'activité : 10021361

Durée : 1.5 heure

85 \$ CA
taxes incluses

JEAN POITRAS, PH.D.

PSYCHOLOGUE ET PROFESSEUR EN GESTION DES CONFLITS

Professeur à HEC Montréal, Jean Poitras a acquis une connaissance approfondie de la gestion de conflits en intégrant son expérience de consultant, les résultats de ses projets de recherche et les conclusions des plus récentes études scientifiques. Reconnu pour ses conseils judicieux, il voit son expertise fréquemment sollicitée par des organismes publics et privés, des syndicats et des médias.

Titulaire d'un doctorat de l'Université du Massachusetts à Boston (États-Unis), M. Poitras reçoit des subventions de recherche du Fonds québécois pour la recherche sur la société et la culture (FQRSC) ainsi que du Conseil de recherches en sciences humaines du Canada (CRSH). Ses travaux portent sur le développement d'outils d'intervention en résolution de conflits.

Psychologue spécialisé en gestion de conflits, M. Poitras est l'auteur principal des ouvrages *Psychologie de la négociation*, *La médiation et la réconciliation des intérêts* ainsi que *Systèmes de gestion de conflits*. Le professeur Poitras est membre des conseils scientifiques des revues *Conflict Resolution Quarterly* (É.-U.), *International Journal of Conflict Management* (É.-U.), *Negotiation and Conflict Management Research* (É.-U.), *Negotiation Journal* (É.-U.) et *Négociations* (Belgique).

Depuis plus de 15 ans, M. Poitras aide les professionnels à développer leurs habiletés de négociateur et de médiateur. Pédagogue au dynamisme communicatif, il axe son enseignement sur l'acquisition de stratégies d'intervention à la fois perspicaces et pratiques.

S'INSCRIRE SANS RISQUE

- ◆ Vous ne payez les frais qu'après la conférence.
- ◆ Vous ne payez les frais que si vous avez été satisfait(e).
- ◆ En payant les frais de la conférence, vous recevrez le diaporama de la conférence, la fiche synthèse et un exemplaire du protocole d'intervention. Vous aurez aussi la possibilité de visionner la conférence en rediffusion et de participer aux discussions du blogue interactif.

S'INSCRIRE FACILEMENT

1. Cliquez sur l'hyperlien correspondant à votre choix de conférence.
2. Entrez votre prénom à la section "First Name".
3. Entrez votre nom de famille à la section "Last Name".
4. Entrez votre adresse de courriel à la section "Email Address".
5. Entrez les informations relatives à votre adresse de correspondance.
6. Entrez votre code promotionnel, s'il y a lieu.
7. Entrez votre ordre professionnel (avocat ou notaire), s'il y a lieu.
8. Cliquez sur "Register Now" pour compléter l'inscription.