S0278

ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE DE REGIME 1

DOCUMENT 8 BIS - DOSSIER PEDAGOGIQUE - UNITE DE FORMATION

1. *La présente proposition émane du réseau*

COMMUNAUTE FRANCAISE

et se rapporte à l'établissement suivant :

INSTITUT D'ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE DE LA COMMUNAUTE FRANCAISE NAMUR-GESVES
Place de l'Ecole des Cadets 6
5000 NAMUR

n° de matricule : 9.236.042
n° de téléphone : 081/ 22 29 03 - 22 92 39
n° de fax : 081/ 22 85 87

2. *Intitulé de l'unité de formation:*

Code : 95 64 21 U36 E1

PRATIQUE DE LA NEGOCIATION

3. *Finalités de l'U.F. : repris en annexe n° 1 de 1 page*

4. *Connaissances préalables requises: repris en annexe n° 2 de 1 page*

5. *Classement de l'U.F. :*
Enseignement supérieur pédagogique de type court

6. *Recommandations particulières pour la constitution des groupes ou le regroupement : repris en annexe n° 3 de 1 page*

7. *Programme du (des) cours :*
repris en annexe n° 4 de 1 page

8. *Fixation des capacités terminales:*
repris en annexe n° 5 de 1 page

9. *Profil des chargés de cours:*
repris en annexe n° 6 de 1 page

50278

10. Horaire de l'unité de formation :

1. Horaire minimum

Dénomination des cours	Classement des cours	Nombre total de périodes
Pratique de la négociation	CT	25
2. Part d'autonomie		
Pratique de la négociation	CT	5
	Total des périodes	30

11. Date de la proposition du P.O.:

0 6 MAI 1993

Transmis par le réseau le:
.....

Le Chef d'établissement de la Communauté française,
Etienne SCHMITZ

12. Observations du service d'inspection (annexe éventuelle)

avis favorable, v. annexe

Date :

Signature :

13. DECISION : ACCORD PROVISOIRE - ~~PAS D'ACCORD~~

Motivation de la décision:

Date : 3 0 JUIN 1993

Signature du responsable du service d'inspection :

ANNEXE 1

FINALITES DE L'UNITE DE FORMATION

Les principales finalités de l'unité de formation sont de :

- Concourir à l'épanouissement individuel en promouvant une meilleure insertion professionnelle, sociale, culturelle et scolaire.

- Répondre aux besoins et demandes en formation émanant des entreprises, des administrations, de l'enseignement et, d'une manière générale, des milieux socio-économiques et culturels.

En particulier, l'unité de formation vise à :

1. Répondre aux besoins de la vie sociale et professionnelle.

2. Permettre aux personnes de mieux se connaître et d'enrichir leurs relations avec autrui.

3. Permettre de gérer positivement des situations conflictuelles.

4. Permettre à l'individu d'affirmer ses valeurs.

CONNAISSANCES PREALABLES REQUISES

Il n'y a pas de connaissances particulières préalables requises pour aborder cette formation.

Pour être admis comme élève régulier de cette unité, l'étudiant doit :

1 - être âgé de 18 ans minimum;

2 - avoir les capacités attendues en fin d'études secondaires supérieures;

3 - apporter la preuve qu'il est déjà entré dans la vie professionnelle.

Ces capacités peuvent être vérifiées par le Conseil des études par :

- une épreuve d'admission en français (expression orale et écrite)
Le niveau de difficulté correspondra à celui attendu en fin de 6 ème année de l'enseignement secondaire général ou technique de plein exercice.

- un entretien d'évaluation.

L'épreuve portera sur les connaissances nécessaires à l'apprentissage. Elle aura un caractère diagnostique.

L'étudiant est dispensé de l'épreuve d'admission en français s'il est porteur :

du certificat d'enseignement secondaire supérieur (CESS) ou d'un titre d'études correspondant.

ANNEXE 3

RECOMMANDATIONS PARTICULIERES POUR LA CONSTITUTION DES GROUPES OU LE REGROUPEMENT

Il est recommandé d'organiser des groupes d'un maximum de 15 personnes.

PROGRAMME DES COURS

A l'issue de la formation, l'étudiant sera capable de :

- *Distinguer les différents types de négociation.*

- *Auto-ancrer des ressources positives :*

  - *développer des états internes positifs;*
  - *développer des croyances utiles;*
  - *développer des images mentales positives.*

- *Etablir le rapport :*

  - *synchroniser les postures, les gestes;*
  - *synchroniser le système de représentation sensorielle;*
  - *pratiquer l'écoute active;*
  - *choisir et aménager positivement les lieux de la négociation.*

- *Rechercher un cadre commun et une harmonisation des objectifs :*

  - *recueillir les informations relatives aux objectifs mutuels;*
  - *trouver le cadre commun.*

- *Négocier à proprement parler :*

  - *connaitre et mettre en oeuvre les principales formes d'argumentation (déduction, analogie, dialectique, ...);*
  - *réfuter des objections;*
  - *formuler des propositions;*

  - *connaitre et mettre en oeuvre les différentes stratégies de négociation (point par point, le bilan, les pivots, ...);*

  - *conclure la négociation.*

FIXATION DES CAPACITES TERMINALES

Pour aider l'étudiant à progresser dans ses apprentissages, l'évaluation sera **formative**. Elle s'exercera d'une façon **continue** en s'intégrant aux activités d'enseignement.

Il est important que le professeur puisse fonder son appréciation sur des exercices de mise en situation , des productions orales, des jeux de rôles, ...

Le chargé de cours amènera chaque étudiant à exercer son esprit critique lors de mises en situation.

Pour atteindre le seuil de réussite, l'étudiant devra prouver qu'il a pris conscience de l'ensemble des capacités qui permettent d'établir un réel climat de négociation.

Il sera donc capable, notamment, d'exprimer ses besoins et d'écouter les besoins de l'autre, de trouver des solutions satisfaisantes pour lui et pour l'autre.

ANNEXE 6

PROFIL DES CHARGES DE COURS

Le chargé de cours sera :

- soit un professeur porteur du titre de licencié - agrégé en sciences psychopédagogiques avec orientation industrielle et commerciale et possédant une expérience dans la pratique de la négociation et/ou l'animation de tels groupes;

- soit un expert, porteur d'un titre universitaire et pouvant justifier d'une compétence et d'une expérience dans la pratique de la négociation.