

COMMENT LA RECHERCHE PEUT INFLUENCER LA NÉGOCIATION ? (NA2L)

Module

Négociations et responsabilisation

Format

Présentation

Objectif

Cette activité contribue aux objectifs d'apprentissage du module en décrivant les principes de réussite de la négociation lorsqu'ils s'appliquent au processus d'élaboration des politiques.

Durée nécessaire

- 45 minutes

Description de l'activité

Présentation PowerPoint avec les notes du conférencier. Cette présentation se concentre sur la façon dont la recherche peut influencer les processus de négociation. La présentation examine comment les chercheurs peuvent approcher une activité de recherche afin d'influencer une négociation ou demander à un responsable de rendre des comptes. Cette présentation est complexe et mieux adaptée aux chercheurs experts. Les concepts sont moins pertinents pour les défenseurs. Plusieurs questions de discussion sont intégrées tout au long de la présentation.

Concept(s) d'apprentissage clé(s)

- Recherche sur la mise en œuvre
- Recherche sur la responsabilisation

Matériel nécessaire

- Ordinateur portable et projecteur

Sessions connexes

- Comment la recherche peut influencer la négociation ? (NA2L)
- Étude de cas traitant de la négociation