

DOCUMENTER LE SUCCÈS ET SURMONTER L'ÉCHEC (NA7L)

Module

Négociations et responsabilisation

Format

Présentation accompagnée d'un
exercice connexe

Objectif

Cette activité contribue aux objectifs d'apprentissage du module en renforçant la compréhension des participants de la manière d'identifier et de documenter les étapes réussies et / ou les obstacles qui font partie d'un résultat politique favorable ou non.

Durée nécessaire

- 20 minutes

Description de l'activité

Cette session est une présentation PowerPoint accompagnée des notes d'un conférencier et d'un exercice sur la documentation de la négociation (NA8E).

La présentation commence par une discussion sur les avantages du suivi du processus de négociation, de la compréhension des actions et des décisions qui ont joué un rôle clé dans le résultat ultime ou infructueux de la négociation. La présentation se penche sur les questions clés à poser pendant l'évaluation de la réussite et de l'échec de la négociation et introduit un outil d'évaluation simple appelé l'Arbre décisionnel.

Concept(s) d'apprentissage clé(s)

- Justification de l'analyse et de la documentation du processus de négociation individuelle.
- Identifier les étapes et les décisions qui contribuent à la réussite et à l'échec de la négociation.

Matériel nécessaire

- Ordinateur portable et projecteur

Sessions connexes

- Prochaines étapes ? Pourquoi la négociation est importante pendant le processus politique (NA1L)
- Comment la recherche peut influencer la négociation ? (NA2L)
- Étude de cas traitant de la négociation (NA3E)
- Cartographie du budget (NA4L et NA5E)