**Question 3 : Quizz Conflits et négociation**

*(Barème : +0.2 par bonne réponse, -0.2 par mauvaise réponse, 0.0 en absence de réponse)*

**Répondez par VRAI ou FAUX aux 10 affirmations suivantes avec vos observations éventuelles** *(Ne pas oublier de mentionner vos nom et prénom en haut de cette feuille sans oublier votre signature)*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **AFFIRMATIONS** | **VRAI** | **FAUX** | **OSERVATIONS** |
| 1.On dénombre classiquement 2 grands types de conflits :* Les conflits ouverts (accusations, rejet sur l’autre, volonté de gagner…)
* Les conflits violents (violence agressivité, volonté de vaincre l’autre…)
 |  |  |  |
| 2.Le compromis reste généralement la porte de sortie la plus efficace pour régler un conflit |  |  |  |
| 3.Pour résoudre efficacement un conflit il faut à la fois prendre en compte :* Son intérêt personnel matériel ou non…
* Son interlocuteur c’est-à-dire l’autre tel qu’il est…
 |  |  |  |
| 4.Pour faire face efficacement à un conflit, la première condition de base est d’appliquer une méthode rigoureuse de résolution de conflits |  |  |  |
| 5.Pour résoudre un conflit il faut en premier lieu que les protagonistes se mettent d’accord sur la question centrale qui a besoin d’être résolue en formulant conjointement le problème à traiter |  |  |  |
| 6.La réussite d’une négociation repose sur 2 éléments de base :* Une bonne préparation…
* Une stratégie de négociation efficace…
 |  |  |  |
| 7.Une bonne préparation conditionne en règle générale 50% de la réussite d’une négociation |  |  |  |
| 8.Dans toute démarche de négociation pour réussir, il faut se focaliser essentiellement sur les négociateurs présents autour de la table des négociations |  |  |  |
| 9.La ZAP en matière de négociation désigne La « Zone d’Affrontement Potentielle » |  |  |  |
| 10.La démarche des 7C propose une méthode en 7 étapes visant à garantir les conditions d’une négociation réussies |  |  |  |