**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 |  |  |  |