

**PLAN DE COURS  
ACADEMIC SYLLABUS**

<b>DISCIPLINE</b>	<b>International Relations</b>			
<b>Titre du cours Course title</b>	<b>International Negotiation</b>			
	Langue Language	Heures Hours	ECTS	2A
	<b>English</b>	<b>20</b>	<b>4</b>	
<b>Nom de l'enseignant/ Name of the lecturer</b>	<b>Guy SCOFFONI</b>			
<b>Fonction / Employeur Position / Employee</b>	Professeur à l'Institut d'Etudes Politiques			
<b>Contact :</b>	<a href="mailto:guy.scoffoni@sciencespo-aix.fr">guy.scoffoni@sciencespo-aix.fr</a>			
<b>Objectifs du cours / Course objectives</b>	Introduction to International negotiation techniques and challenges: objectives, legitimacy, instruments and strategies of negotiation, differences between negotiations involving States or public organizations and international business negotiations			
<b>Compétences acquises/ Learning outcomes</b>	Understanding of international relations strategies and mechanisms: conflict resolution and international negotiation practice			

Contenu du cours par session/ Course content per session	Nombre d'heures/ Number of hours
- Objectives of International negotiation, structure and feasibility	4h
- Strategies of negotiation: analysis of different strategies of coordination, rewards, punishment	3h

UNE GRANDE ÉCOLE EN PROVENCE

**INSTITUT D'ÉTUDES POLITIQUES D'AIX-EN-PROVENCE**

- International negotiation and cultures: individual or collectivist cultures, professional cultures	3h
- International negotiation and multinational mediation: the cases of Israel/Palestine, Bolivia/Chile/Peru, E.U.Treaties, International Criminal Court Treaty...	3h
- International negotiations dilemmas: the cases of Churchill/Hitler, North Korea, Darfur...	3h
- International commercial negotiation: specificities, principles and practices	4h

**Méthodes d'évaluation** *Sur quoi sera basée la note finale?* / **Method of assessment** *What will the final grade be based on?*

Type d'évaluation/ Type of evaluation	Durée/ Duration	% de la note finale/ % of the final grade
Oral or short written exam	(one hour if written exam)	100%

**Bibliographie - Auteur, titre, année, éditeur/ Bibliography - Author, title, year, publisher**

- B.Starkey, M.A. Boyer, J.Wilkenfield, *International Negotiation in a Complex World*, New Millennium Books, Rowman and Littlefield Publishers, 2010

UNE GRANDE ÉCOLE EN PROVENCE

INSTITUT D'ÉTUDES POLITIQUES D'AIX-EN-PROVENCE

- V.A. Kremenynk, *International Negotiation, Analysis, Approaches, Issues*, Jossey- Bass Publishers, 2013

- M.Watkins, S.Rosegrant, *Breakthrough International Negotiation, How Great Negotiators Transformed the World's Toughest Post-Cold War Conflicts*, Oxford University Press, 2014

---

---

**Mini CV de l'enseignant/ Mini CV of the lecturer**

PHOTO (non obligatoire)



Guy Scoffoni est Professeur à l'IEP d'Aix-en-Provence et chargé de cours à la Faculté de droit d'Aix-Marseille. Il enseigne principalement des questions de droit comparé, de mondialisation et de droits de l'homme.

Il a été également Professeur-invité dans de nombreuses institutions étrangères, notamment aux Etats-Unis (Universités de Californie Los Angeles, San Diego, Loyola Los Angeles, Hartford/Connecticut ou New York), en Europe (Universités de Londres/UCL, Galway, Oslo, Louvain-La - Neuve...), en Asie (Universités de Tokyo, Hong Kong, Yeungnam/Corée du Sud,...) et aux Universités du Cap (Afrique du Sud), Cordoba (Argentine), Adelaide (Australie), Montréal et Toronto(Canada).

Il a publié cinq livres (Dalloz , Economica...) et plus de cent-vingt articles, notes ou chroniques en droit constitutionnel, droit comparé et libertés fondamentales dans des revues françaises ou étrangères.

---

UNE GRANDE ÉCOLE EN PROVENCE

**INSTITUT D'ÉTUDES POLITIQUES D'AIX-EN-PROVENCE**

UNE GRANDE ÉCOLE EN PROVENCE

**INSTITUT D'ÉTUDES POLITIQUES D'AIX-EN-PROVENCE**

25, rue Gaston de Saporta - 13625 Aix-en-Provence Cedex 1 - Tél. : 04 42 17 01 60 - Fax : 04 42 96 36 99 -  
[www.sciencespo-aix.fr](http://www.sciencespo-aix.fr)