

# ESSEC

## IRÉNÉ

INSTITUT DE RECHERCHE  
ET D'ENSEIGNEMENT  
SUR LA NÉGOCIATION



# SIRENE 18

SÉMINAIRE INTERDISCIPLINAIRE  
DE RECHERCHE ET D'ÉCHANGES  
SUR LA NÉGOCIATION

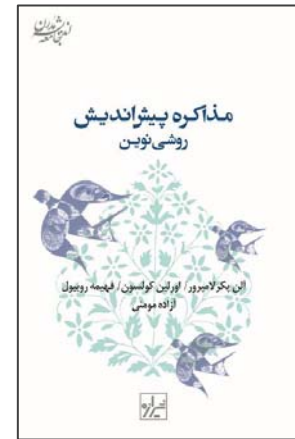
À l'occasion de la parution à Téhéran

de la version persane de

*Méthode de négociation*

Alain PEKAR LEMPEREUR et Aurélien COLSON, Paris : Dunod.

Version persane éditée par Fahimeh ROBIOLLE, Téhéran : Shirazeh.



# L'IRAN & LES IRANIENS AUJOURD'HUI : PORTÉE & LIMITES DE LA NÉGOCIATION

**1<sup>er</sup> février 2010, 17 h à 20 h**

**(ESSEC Executive Education – Cnit, Paris La Défense)**

*avec*

**Mohammad-Reza DJALILI**, Ancien professeur à la Faculté de droit, Université de Téhéran.  
Professeur à l'Institut universitaire des hautes études internationales et du développement (Genève)

**Bruno DUPRÉ**, Commission européenne, DG RELEX

**Fereydoun KAVAND**, Maître de conférences à l'Université Paris V Descartes

Information et inscriptions : [irene@essec.fr](mailto:irene@essec.fr)

WWW.ESSEC-IRENE.COM

# L'IRAN & LES IRANIENS AUJOURD'HUI : PORTÉE & LIMITES DE LA NÉGOCIATION

ESSEC Executive Education, CNIT, Paris La Défense – 1<sup>er</sup> février 2010, 17 h à 20 h

**17 h : Accueil et introduction**

Aurélien COLSON, professeur de science politique à l'ESSEC, directeur d'IRÉNÉ

**17 h 15 : Première table ronde – Les Iraniens en négociation : l'Iran sur le plan national**

« *L'Iran depuis l'élection présidentielle de juin 2009 : un état des lieux* »

Mohammad-Reza DJALILI,

professeur à l'Institut universitaire des hautes études internationales et du développement

« *La crise économique iranienne* »

Fereydoun KAVAND, maître de conférences à l'Université Paris V-Descartes

« L'enjeu pédagogique d'une *Méthode de Négociation* en Iran »

Fahimeh ROBIOLLE, consultante, maître de conférences à l'ENA, membre associée d'IRÉNÉ

Débat avec la salle

**18 h 15 : Pause (café et thé)**

**18 h 45 : Seconde table ronde – Négocier avec les Iraniens : l'Iran sur le plan international**

« *Limite des négociations avec l'Iran ?* »

Alain PEKAR LEMPEREUR,

professeur titulaire de la chaire de négociation et de médiation à l'ESSEC

« *L'Iran et la question nucléaire* »

Bruno DUPRÉ, expert national détaché, Commission européenne, DG Relex

« *L'Iran aujourd'hui, forces et faiblesses* »

Mohammad-Reza DJALILI,

professeur à l'Institut universitaire des hautes études internationales et du développement


Débat avec la salle

**19 h 45 : Conclusion**

**20 h 00 : Fin de la rencontre**

Signature de la version persane de *Méthode de négociation* (Téhéran : Shirazeh).

**مذاکره پیش‌اندیش**  
روشی نوین



الن پیکر لامپور / اورلین کولسون / فیهیمه رویول  
از آده مومنی

**First Things First, A Negotiation Method**

روزی به سر نمی‌رسد که مذاکره نکنید. با خانواده‌تان، در محل کارتان، در عرصه‌های اجتماعی و عمومی، در نشست‌های بین‌المللی، مذاکره در همه جا حضور دارد. اگر به نحوی شایسته به کار گرفته شود به نتیجه رسیدن برنامه‌ها را میسر می‌سازد، پیوندها را استحکام بخشیده، حل کشمکش‌ها را آسان و به تصمیم‌گیری‌ها سرعت می‌بخشد. بنابراین دانستن نحوه مذاکره کردن، مهارتی اساسی و ضروری است. اگر چه هیچ فردی، مذاکره‌کننده به دنیا نمی‌آید، اما می‌تواند مذاکره‌کننده خوبی شود.

در پس رویه‌های غربی، این کتاب شیوه‌ای برای مذاکره پیشنهاد می‌کند که هم حاوی اصول کلی است و هم یک سری تکنیک‌های خاص. این شیوه، از نظریه‌ی برنده/برنده فراتر رفته و به ساختار توالی مذاکرات کمک می‌کند تا اطمینان حاصل شود که ضروریات را پیش از بدیهیات انجام دهید: آماده‌سازی پیش از گفتش، گوش دادن پیش از سخن گفتن، ایجاد ارزش پیش از تقسیم آن و مدیریت احساسات ناشی از مشکلات پیش از رفع آنها و غیره.

این شیوه بر پایه نظریه‌های کلاسیک و معاصر، به مدد تجارب حاصل از هزاران ساعت آموزش و مشاوره و توصیه‌های عمل‌گرایانه فراوان، به شما راه انجام اعمال "درست" را در زمانی "درست" نشان می‌دهد. بدین ترتیب خطر به بن بست رسیدن و شکل‌گیری تنش‌ها را کاسته و شانس موفقیت خود را افزایش خواهید داد. مذاکرات آینده‌تان لذت بخش‌تر خواهند شد.

قیمت: ۶۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۷۷۶۸-۷۰-۲

ISBN: 978-964-7768-70-2

## PRÉSENTATION D'ESSEC IRÉNÉ &amp; DE SIRENE

**IRÉNÉ** signifie « *paix* » en grec. L'Institut de recherche et d'enseignement sur la négociation, établi à l'ESSEC en 1996, **poursuit trois missions**. La première, *académique*, développe une recherche théorique et appliquée en négociation et médiation. La seconde, *pédagogique*, s'efforce de diffuser des concepts opérationnels lors de formations participatives, mobilisant cas et simulations. La troisième, reposant sur une *action humaniste* au sein du programme **Négociateurs du Monde**, éclaire son objectif ultime : la mise en œuvre authentique, par et pour le plus grand nombre possible, des meilleures pratiques de négociation et de résolution des conflits, pour renforcer un vouloir-vivre ensemble.

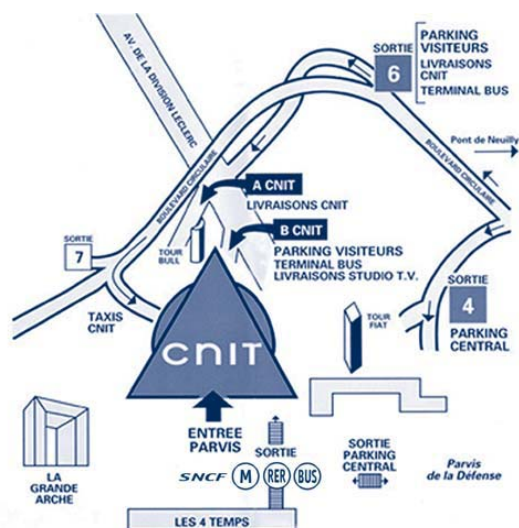
Dans cet esprit, IRÉNÉ organise depuis 2007 un **séminaire interdisciplinaire de recherche et d'échanges sur la négociation (SIRENE)**. La recherche constitue un enjeu clef pour la négociation, qu'il s'agisse de contribuer à la génération de concepts originaux, de travailler à la reconnaissance académique de ce champ pluridisciplinaire, ou d'encourager – avec les doctorants – une nouvelle génération de chercheurs. Pour atteindre ces objectifs, l'échange entre chercheurs – comme entre chercheurs, formateurs et praticiens – offre un chemin stimulant. La négociation a besoin de lieux et de moments où les idées se fécondent, où l'expérience se transmet, où le goût de la recherche se cultive. SIRENE est ouvert à tous ceux qui partagent le goût du débat d'idées et une volonté de contribuer à une réflexion collective sur la négociation, ses enjeux et ses défis. Les participants proviennent de nombreuses institutions académiques, dont Cleveland State University, CNAM, CNRS, ENSTA, ESSEC, Institut universitaire européen (Florence), ESC Lille, ESCP, INSA (Lyon), INSEAD, Negocia, Polytechnique, Sciences Po Paris, Sciences Po Lille, Universités de Paris (I, II, V, VIII, IX), de Liège, Lyon III, de Montréal, de Sherbrooke, University of Minnesota, of Stanford, The Hague, Tilburg, etc.

## SIRENE 18 – L'IRAN & LES IRANIENS AUJOURD'HUI

<b>Lieu</b>	La conférence aura lieu à l'ESSEC Executive Education.
<b>Participation</b>	La participation aux frais de la conférence s'élevé à 20 euros pour les professionnels, 15 euros pour les professeurs et chercheurs et membres d'IRÉNÉ, 10 euros pour les étudiants (chèque à l'ordre de l'ESSEC). Une facture peut vous être remise sur demande.
<b>Inscription</b>	Il est demandé aux participants intéressés de s'inscrire <b>avant le jeudi 28 janvier 2010</b> auprès de :  Brigitte LEROUX, ESSEC IRÉNÉ Avenue Bernard Hirsch - BP 50105 Cergy - 95021 Cergy-Pontoise Cedex – France Téléphone : <b>01 34 43 30 79</b> - Fax : <b>01 34 43 31 89</b> – Courriel : <b>irene@essec.fr</b>

### ESSEC Executive Education

2, place de La Défense - 92053 Paris La Défense - Tél. 01 46 92 49 00



#### Accès voiture

- . Prendre le boulevard circulaire (Direction : La Défense).
- . Emprunter la sortie n°6 (sur la droite).
- . Suivre les indications : "CNIT - Parking visiteurs".
- . Dans le parking visiteurs, se garer près de la borne F4 (vous êtes au niveau "-4").
- . Emprunter l'accès aux ascenseurs et monter au niveau 0.
- . A la sortie de l'ascenseur, sur votre droite, se trouve l'entrée de l'ESSEC Executive Education.

#### Accès Métro – RER

- . Métro (ligne 1) ou RER (ligne A) Station "Grande Arche de la Défense".
- . Dirigez-vous vers la sortie B (CNIT) et prenez les escalators.
- . A l'arrivée sur le parvis, vous verrez le CNIT (grand dôme blanc), à droite de la Grande Arche.
- . Entrez dans le CNIT.
- . L'ESSEC Executive Education se trouve au fond sur votre gauche.

# ESSEC

BUSINESS SCHOOL  
PARIS-SINGAPORE

WWW.ESSEC-IRENE.COM

**L'IRAN ET LES IRANIENS AUJOURD'HUI :  
PORTEE ET LIMITES DE LA NEGOCIATION**

**1<sup>er</sup> février 2010 – ESSEC CNIT, Paris La Défense**

**INSCRIPTION À LA CONFÉRENCE**

Nom : \_\_\_\_\_

Prénom : \_\_\_\_\_

Titre : \_\_\_\_\_

Organisation : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Code postal : \_\_\_\_\_ Ville : \_\_\_\_\_ Pays : \_\_\_\_\_

Téléphone (bureau) : \_\_\_\_\_ Téléphone (mobile) : \_\_\_\_\_

Fax : \_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_

**Tous les montants sont indiqués en euros (€)**

*Nombre*

*Total*

**ESSEC CNIT, Paris La Défense, 1<sup>er</sup> février 2010 (17H-20H)**

*Professeurs & chercheurs, ESSEC IRENE* € 15 x \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_

*Professionnels* € 20 x \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_

*Etudiants* € 10 x \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_

**TOTAL**

**= \_\_\_\_\_**

Règlement par carte bancaire ou chèque (\*Chèque sur banque française uniquement, au nom du "Groupe ESSEC")

Nom figurant sur la carte de crédit : \_\_\_\_\_

N° de carte de crédit : \_\_\_\_\_ Date d'expiration : \_\_\_\_\_

Code de sécurité (3 chiffres au dos de la carte de crédit) : \_\_\_\_\_ CB/Visa Mastercard

Je souhaite recevoir une facture acquittée

Merci de retourner ce formulaire par courrier avec paiement par chèque ou par fax avec paiement par carte de crédit **AVANT LE 28 JANVIER 2010 à :**

**Brigitte Leroux  
ESSEC IRENE  
ESSEC Business School  
Avenue Bernard Hirsch - BP 50105  
95021 Cergy-Pontoise Cedex – France**

Téléphone: +33 1 34 43 30 79  
Fax: +33 1 34 43 31 89  
E-mail: irene@essec.fr  
Site Web: www.essec-irene.com