

# Games, Negotiations, and Cooperation

de rattrapages, pourront se dérouler en mode distancié.

## Infos pratiques

- > ECTS : 4.5
- > Nombre d'heures : 24.0
- > Langue(s) d'enseignement : Anglais
- > Niveau d'étude : BAC +5
- > Période de l'année : Enseignement neuvième semestre
- > Méthodes d'enseignement : En présence
- > Forme d'enseignement : Cours magistral
- > Ouvert aux étudiants en échange : Oui
- > Composante : Sciences économiques, gestion, mathématiques et informatique

## Présentation

The objective of the course is three-fold. First, it offers a large panorama of the most important concepts introduced by game theory in order to analyze strategic interactions. Second, it discusses the main insights of the theoretical models of negotiation. Third, it provides applications to various domains by using different methodologies (theory, empirics and experiments).

## Évaluation

### Session 1

Formule standard : Une épreuve sur table de 2 heures

Formule dérogatoire : Une épreuve sur table de 2 heures

Session 2 : Oral

Prise en compte de la situation sanitaire :  
*Si, pour tenir compte de la situation sanitaire, des restrictions ou des contraintes sont imposées à l'Université Paris Nanterre ou à l'UFR SEGMI, tout ou partie des épreuves, contrôles de connaissances et examens terminaux de la session 1 et de la session 2, ainsi que des sessions*

## Bibliographie

- Muthoo, Abhinay. *Bargaining Theory with Applications*. Cambridge University Press, 2002.
- Brams, Steven J., *Negotiation Games. Applying Game Theory to Bargaining and Arbitration*, Routledge Advances in Game Theory, 2003.
- Gibbons, Robert, *A Primer in Game Theory*. Harvester Wheatsheaf, 1992.
- Fudenberg, Drew et Jean Tirole. *Game Theory*. The MIT Press, 1991.