



MANAGEMENT

## Claude Alavoine

Professeur Associé en Commerce International

## Contact

Email: [c.alavoine@ipag.fr](mailto:c.alavoine@ipag.fr)

Phone: +33 4 9313 3900

Campus: Nice

---

## Biographie

Claude Alavoine est professeur de négociation et de management international à l'IPAG Business School, France. Après un master en économie et plusieurs années d'expérience professionnelle, il a décidé de se tourner vers les sciences de gestion. Il a obtenu un Master en Gestion des Ressources Humaines, un Master de Recherche et a finalement obtenu son Doctorat à l'IAE (Institut d'Administration des Entreprises), Nice, France. Ses intérêts de recherche incluent la négociation, avec un accent particulier sur les questions interculturelles et stratégiques pour lesquelles il a développé de nombreuses simulations de négociation et des outils d'expérimentation. Il participe régulièrement à des conférences internationales sur la gestion et les stratégies de négociation. Il fait partie du comité de rédaction du Business and Entrepreneurship Journal et a publié dans des revues internationales à comité de lecture telles que l'International Journal of Business and Management Studies et Elsevier Procedia-Social and Behavioral Sciences.

---

## Éducation

2002: Doctorat en Sciences de Gestion - Université de Nice Sophia Antipolis

1996: Master en Gestion des Ressources Humaines - Université de Nice Sophia Antipolis

1995: Master de Recherche - Université de Nice Sophia Antipolis

1987: Proficiency in English – Cambridge University - UK

## Teaching Areas

Gestion internationale des ressources humaines, Management interculturel, Relations d'affaires interculturelles, Négociation d'affaires

---

## Research Areas

Questions stratégiques et interculturelles dans la négociation

---

## Professional experiences

2006 - 2009: Coordinateur des cours de Gestion des Ressources Humaines pour le groupe IPAG (Nice, France)

2006 - 2007: Coordinateur du programme de Master en Sciences de Gestion intitulé «Commerce International» à l'IPAG

2004 - 2006: Membre du projet IICEE (Compétence Interculturelle et Interpersonnelle pour l'Europe Élargie), financé par l'Union européenne

2004 - 2005: Directeur de Projet Senior pour l'IPAG (Business School) en collaboration avec le Directeur Général.

Depuis 1998: Professeur de Management Interculturel, Négociation, Commerce Interculturel, Management International, et Négociation Interculturelle d'Entreprise - IPAG Paris, Kunming.

---

## Selected publications

Alavoine C., Estieu C., (2015), You can't always get what you want: Strategic issues in Negotiation Part 2, *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, Vol. 207, pp. 335-343.

Alavoine C., Kaplanseren F., (2014), Gender differences in negotiation: Considering the usual driving forces?, *International Journal of Social, Education, Economics and Management Engineering*, Vol. 8(7), pp. 2208-2213.

Alavoine C., Kaplanseren F., Teulon F., (2014), Teaching (and learning) negotiation: is there still room for innovation?, *International Journal of Management and Information Systems*, Vol. 18(1), pp. 35-40.

Alavoine C., Batazzi C., (2013), Attribution theory and unethical practices in negotiation, In Alavoine C., Batazzi C., Attribution theory and unethical practices in negotiation: *Studies*, Vol. 5(2), p. 33-51.

Alavoine C., (2012), You can't always get what you want: Strategic issues in Negotiation», *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, Vol 58, pp. 665-672.

Alavoine C., Kaplanseren F., (2012), Are E-business Transactions Real Negotiations? The Usual Question of Power and Trust», *International Journal of eBusiness and eGovernment Studies*, Vol. 4(2), pp. 11-24.

Alavoine C., (2011), Ethics in Negotiations: The confrontation between representation and practices, *Review of World Academy of Science Engineering and Technology*, N°78, pp. 205-210.

Alavoine C., Batazzi C., (2011), Nature and Exchange of information In Intercultural Business Negotiations", *International Journal of Business and Management Studies*, Vol.3, n°.1, pp.103-114.

Récentes présentations lors de conférences

Tenir le haut de l'affiche : les fusions, nouveau défi pour les Business Schools françaises?, *5th International Studies in Management and Organisations (ISMO)*, Tunis, 15/16 décembre 2016. (with J. Smith, B. Fischer, F. Teulon).

Strategic Oppositions in Negotiation: A "Tit for Tat" revisited?, *8th International Research Meeting on Business and Management (IRMBAM)*, Nice, 5/6 Juillet 2017

---