

Fiche Technique: Formation Négociation au Cameroun

Objectifs de la formation

- Maîtriser les techniques de négociation commerciale, sociale et stratégique adaptées au contexte local.
- Optimiser la gestion des conflits sociaux et sécuriser les partenariats.
- Garantir la conformité aux cadres réglementaires camerounais en matière sociale et commerciale.
- Développer les compétences en négociation raisonnée et complexe.
- Favoriser l'application opérationnelle des acquis par exemples pratiques et simulations.
- Renforcer l'avantage concurrentiel et la pérennité des entreprises camerounaises.

Population cible

- Professionnels et négociateurs travaillant au Cameroun (secteurs BTP, agro-industrie, logistique, secteur public).
- Managers, responsables commerciaux, RH, représentants syndicaux et acheteurs.
- Débutants souhaitant acquérir les bases comme experts en négociation complexe.
- Entreprises locales, filiales internationales et institutions publiques.
- Personnels en charge de la gestion des relations sociales et des négociations collectives.

Durée de la formation

Format	Durée	Modalités	Avantages
Présentiel intensif	3 jours consécutifs	Session sur site ou centre de formation	Immersion complète, échanges dynamiques
Blended learning	2 jours en présentiel + 2 modules en ligne	Mixte avec plateforme e-learning	Flexibilité, apprentissage progressif
Sessions courtes	4 demi-journées	En présentiel ou à distance	Adapté aux contraintes horaires, rythme souple

Effectif limité à 10-12 participants pour faciliter l'interaction et l'accompagnement personnalisé. Formation intra-entreprise possible à Douala et environs. Durée modulable généralement entre 2 et 4 jours selon les objectifs.

Programme de la formation

Approche modulaire et progression pédagogique

- Modules couvrant fondamentaux, techniques avancées et mise en pratique terrain.
- Scénarios concrets adaptés au contexte industriel et commercial camerounais.

Méthodes d'apprentissage interactives

- Ateliers, jeux de rôles, débriefings individualisés et sessions de feedback.
- Cas pratiques issus de situations réelles au Cameroun.

Outils et ressources à disposition

- Accès à une plateforme digitale avec ressources pédagogiques et modules complémentaires.
- Fiches outils pour accompagner l'application post-formation.

Alternance de théorie et cas concrets

- Connaissances conceptuelles indispensables.
- Gestion des négociations commerciales, sociales et stratégiques en divers secteurs.

Modules complémentaires proposés

- **Formation négociation complexe** : négociations multi-acteurs à enjeux élevés.
- **Formation négociation raisonnée** : collaboration et intérêts mutuels.
- **Formation négociation sociale** : conduite des négociations collectives.
- **Formation négociation commerciale** : techniques pour équipes commerciales.
- **Formation négociation achats** : optimisation des relations fournisseurs.
- ...et plusieurs autres modules spécifiques adaptés aux réalités camerounaises.

La formation combine théorie, cas concrets et outils digitaux pour un apprentissage complet, pragmatique et immédiatement opérationnel.