

Fiche Technique: Formation Négociation au Maroc

Objectifs de la formation

- Maîtriser les techniques modernes et avancées de négociation adaptées au contexte marocain.
- Comprendre les cadres juridiques et conventions collectives locales.
- Optimiser les contrats, partenariats et relations commerciales.
- Réduire les risques financiers, sociaux et opérationnels.
- Développer la capacité à gérer les négociations commerciales, sociales et internationales.
- Augmenter l'efficacité et la confiance lors de situations de crise et négociation complexe.

Population cible

- Équipes commerciales, achats, ressources humaines et cadres dirigeants.
- Professionnels du BTP, industrie, logistique, agro-industrie et services.
- Négociateurs des PME, filiales de groupes internationaux et multinationales basées au Maroc.
- Responsables RH et juridiques impliqués dans la négociation collective et conventions collectives.
- Participants souhaitant développer des compétences spécifiques (négociation sociale, bancaire, commerciale, etc.).

Durée de la formation

Format	Durée	Modalités	Effectif recommandé	Avantages
Session en présentiel	2 à 5 jours	Intra-entreprise, sur site (Casablanca, Tanger, Rabat)	8 à 15 participants	Immersion complète, échanges interactifs, ateliers pratiques
Formation à distance	3 à 6 séances de 3h	Modalité synchrone via visioconférence	5 à 12 participants	Flexibilité géographique pour équipes dispersées
Formule hybride	Mix présentiel + distanciel sur 4 semaines	Alternance modules en ligne et ateliers pratiques	6 à 10 participants	Allie théorie approfondie et application terrain

Programme de la formation

Module 1 : Fondamentaux et techniques avancées de la négociation

- Bases et stratégies pour préparer, conduire et conclure une négociation.
- Techniques de négociation raisonnée adaptées au Maroc.
- Outils d'analyse des besoins et gestion des relations.

Module 2 : Négociation sociale et conventions collectives

- Gestion des relations avec partenaires sociaux et représentants du personnel.
- Maîtrise des cadres juridiques et conventions locales.
- Cas pratiques issus de secteurs industriels et publics marocains.

Module 3 : Techniques sectorielles et négociation commerciale

- Techniques spécifiques pour BTP, agro-industrie et fournisseurs.
- Négociations bancaires et affaires complexes.
- Études de cas contextualisées au Maroc.

Module 4 : Simulation et mises en situation en environnement marocain

- Exercices pratiques adaptés au contexte économique et culturel marocain.
- Renforcement de l'assurance et gestion de négociations complexes ou internationales.

Une évaluation rigoureuse via QCM et simulation conclut chaque session, assurant une validation des acquis et une attestation reconnue nationalement et en Europe.

Formats flexibles, allant du présentiel au distanciel, permettent d'intégrer cette formation au planning professionnel tout en répondant aux besoins spécifiques des entreprises marocaines.

Newlearning offre un suivi post-formation personnalisé pour garantir l'intégration durable des compétences dans vos pratiques quotidiennes.