

Fiche Technique: Formation Négociation au Sénégal

Objectifs de la formation

- Développer des compétences en négociation adaptées aux spécificités économiques et culturelles sénégalaises.
- Maîtriser les techniques de négociation commerciale et sociale dans un contexte réglementaire local.
- Renforcer la capacité à sécuriser les transactions face aux risques d'impayés et conflits.
- Optimiser la performance commerciale et la gestion des relations clients et partenaires.
- Acquérir une connaissance pratique des conventions collectives et normes industrielles sénégalaises.
- Assurer un transfert opérationnel immédiat via une pédagogie adaptée et des mises en situation.

Population cible

- Managers et responsables commerciaux opérant au Sénégal.
- Acheteurs et responsables relations fournisseurs.
- Responsables ressources humaines et négociateurs sociaux.
- Équipes impliquées dans des négociations industrielles et commerciales locales.
- Professionnels souhaitant maîtriser les spécificités réglementaires et culturelles sénégalaises.

Durée de la formation

Format de Formation	Durée	Caractéristiques	Avantages
Présentiel en intra-entreprise	3 à 5 jours	Personnalisé, ateliers pratiques, cas locaux	Interaction directe, adaptation aux besoins, dynamique de groupe
Distanciel synchrone	4 sessions de 3 heures	Formation virtuelle, exercices en ligne, supports numériques	Flexibilité géographique, impact réduit, participation collective
Blended Learning (mixte)	Sessions présentielles + modules en ligne	Apprentissage hybride, ressources en accès permanent	Optimisation du temps, meilleure rétention, adaptabilité

Programme de la formation

Fondements et techniques de négociation appliqués au contexte local

- Écoute active, communication efficace, gestion des objections.
- Préparation stratégique adaptée aux spécificités sénégalaises.
- Méthodes interactives et exercices pratiques.

Gestion des négociations sociales et conventions collectives

- Négociations collectives et cadre juridique sénégalais.

- Lecture et application des conventions collectives locales.
- Dialogue social positif et cas concrets industriels.

Négociation commerciale et développement des relations clients

- Techniques avancées de persuasion et closing.
- Analyse des comportements d'achat au Sénégal et en Afrique.
- Applications sectorielles commerce de gros, services, logistique.

Utilisation des outils digitaux et simulations de négociation

- Gestion CRM et outils numériques de négociation.
- Simulations et feedbacks en environnement sécurisé.
- Adapté aux négociations complexes en zones industrielles.

Finalisation des compétences et plan d'action personnalisé

- Construction d'un plan d'action adapté au secteur et fonction.
- Coaching individuel et suivi post-formation.
- Assurer le transfert des acquis en conditions réelles.

Note importante : Nos sessions privilégient des groupes restreints (10-15 participants) pour garantir une forte interaction et un apprentissage personnalisé, assurant ainsi un impact pédagogique optimisé.

Contact

Pour un diagnostic personnalisé, programmation de session ou brochure détaillée, contactez-nous.

[Contactez-nous](#)