

# Fiche Technique : Formation Négociation en Côte d'Ivoire

## Objectifs de la formation

- Développer des compétences robustes en techniques de négociation adaptées au contexte ivoirien.
- Maîtriser la négociation multi-acteurs dans les secteurs industriels, sociaux et commerciaux locaux.
- Assurer la conformité aux exigences réglementaires et conventions collectives ivoiriennes.
- Renforcer la capacité à conclure efficacement des accords complexes et durables.
- Améliorer la gestion des négociations sociales, commerciales et bancaires.
- Favoriser la montée en compétences comportementales (confiance, écoute, persuasion).

## Population cible

- Managers commerciaux, négociateurs professionnels et équipes achats.
- Responsables RH, délégués syndicaux et représentants du dialogue social.
- Cadres dirigeants souhaitant renforcer la stratégie de négociation.
- Professionnels des secteurs BTP, agro-industrie, logistique, énergie, finance.
- Participants issus de grandes entreprises, PME et organismes publics ivoiriens.

## Durée de la formation

| Format              | Durée                         | Modalité                        | Public cible                           | Lieu                       |
|---------------------|-------------------------------|---------------------------------|----------------------------------------|----------------------------|
| Session Express     | 1 jour                        | Présentiel                      | Managers, commerciaux                  | Abidjan (client ou centre) |
| Programme Intensif  | 3 à 5 jours                   | Mixte (présentiel + e-learning) | Équipes achats et négociateurs avancés | Sur site en Côte d'Ivoire  |
| Formation Modulaire | Plusieurs sessions modulaires | Intra-entreprise                | Grandes entreprises multi-sites        | Site client + distanciel   |

## Programme de la formation

### Fondamentaux et techniques de négociation

- Principes clés de la négociation raisonnée et approche gagnant-gagnant.
- Préparation, analyse de la partie adverse, outils SWOT et BATNA.
- Adaptation aux contextes industriels et commerciaux ivoiriens.

### Gestion des négociations sociales et conventions collectives

- Normes locales et obligations légales spécifiques à la Côte d'Ivoire.
- Dialogue social et gestion des points de friction en RH.
- Jeux de rôles pour simuler des cas pratiques.

## **Techniques de négociation commerciale avancée**

- Stratégies B2B, persuasion, closing et influence.
- Cas pratiques avec fournisseurs, banques et clients locaux.
- Intégration des outils digitaux pour renforcer la performance.

## **Approche pratique et mise en situation professionnelle**

- Ateliers et simulations basées sur des scénarios réels ivoiriens.
- Focus sur secteurs clés : logistique, BTP, finance, agro-industrie.
- Renforcement de la confiance et ajustement des postures.

La formation est certifiante avec évaluations théoriques et pratiques intégrées. Une attestation de stage est remise à chaque participant pour valoriser sa montée en compétences.