AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Négociation en situation de crise : prise d'otages, conflits communautaires et situations extrêmes

Lien : https://afrique-formation.com/formation/negociation-en-situation-de-crise-prise-dotages-conflits-communautaires-et-situations-extremes

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
GRC80

CATÉGORIE
Leadership en Gestion de Crise & Prise de Décision

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les principes de la négociation en situation de crise
- Analyser les comportements et les dynamiques psychologiques des acteurs
- Développer des techniques avancées de communication et de négociation
- Renforcer les capacités de gestion des conflits communautaires
- Améliorer la prise de décision dans des contextes de forte pression
- Maîtriser les mécanismes de coordination entre les différents acteurs de la gestion de crise
- Intégrer les dimensions juridiques, éthiques et organisationnelles de la négociation
- Développer des compétences en médiation et en résolution de conflits
- Capitaliser les retours d’expérience pour renforcer les dispositifs de gestion de crise
- Accroître la capacité des organisations à gérer efficacement les situations critiques tout en privilégiant des solutions pacifiques lorsque cela est possible

POUR QUI ?

- Responsables de la gestion de crise
- Cadres des forces de sécurité et de protection civile
- Responsables de la sûreté et de la sécurité des entreprises
- Préfets, gouverneurs et autorités administratives
- Responsables des collectivités territoriales
- Médiateurs et spécialistes de la résolution des conflits
- Responsables des organisations humanitaires et ONG
- Responsables de la sécurité des sites sensibles
- Cadres des organisations internationales
- Dirigeants d’entreprises confrontées à des risques sécuritaires
- Toute personne amenée à participer à la gestion, à la coordination ou à la négociation lors de situations de crise majeures

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION EN SITUATION DE CRISE

- Compréhension des principes de la négociation de crise
- Typologie des crises : prises d'otages, conflits communautaires, crises sociales et situations extrêmes
- Enjeux humains, sécuritaires, juridiques et médiatiques

2 / PSYCHOLOGIE DES ACTEURS ET ANALYSE COMPORTEMENTALE

- Compréhension des mécanismes psychologiques en situation de crise
- Identification des profils des protagonistes et de leurs motivations
- Analyse des comportements sous stress et des dynamiques émotionnelles

3 / ÉVALUATION DE LA SITUATION ET GESTION DE L'INFORMATION

- Collecte et validation des renseignements disponibles
- Analyse des risques et des scénarios d'évolution
- Évaluation des enjeux stratégiques et opérationnels

4 / STRATÉGIES ET TECHNIQUES DE NÉGOCIATION DE CRISE

- Préparation et conduite d'une négociation complexe
- Techniques de communication, d'écoute active et de persuasion
- Gestion des blocages, des ultimatums et des impasses

Afrique Formation

5 / GESTION DES PRISES D’OTAGES ET INCIDENTS CRITIQUES

- Principes d’intervention en cas de prise d’otages
- Coordination entre négociateurs et équipes opérationnelles
- Préservation de la vie des victimes et gestion des risques

6 / MÉDIATION DES CONFLITS COMMUNAUTAIRES ET SOCIAUX

- Analyse des causes profondes des conflits
- Techniques de médiation et de recherche de consensus
- Gestion des tensions interculturelles et intercommunautaires

7 / GESTION DU STRESS ET PRISE DE DÉCISION SOUS PRESSION

- Maîtrise des émotions en environnement critique
- Techniques de prise de décision rapide et structurée
- Renforcement de la résilience individuelle et collective

8 / COORDINATION INTERINSTITUTIONNELLE ET COMMUNICATION DE CRISE

- Coopération entre forces de sécurité, autorités et services de secours
- Communication avec les parties prenantes et les médias
- Gestion des informations sensibles et de la confidentialité

9 / CADRE JURIDIQUE, ÉTHIQUE ET RESPONSABILITÉS

- Principes juridiques applicables aux négociations de crise
- Respect des droits fondamentaux et des règles d’engagement
- Responsabilités des décideurs et des négociateurs

10 / RETOUR D’EXPÉRIENCE ET AMÉLIORATION DES DISPOSITIFS

- Analyse des interventions et identification des enseignements
- Capitalisation des bonnes pratiques

Afrique Formation

- Mise à jour des protocoles et des plans de réponse

11 / OUTILS, TECHNOLOGIES ET SIMULATIONS DE GESTION DE CRISE

- Utilisation des outils de communication sécurisés
- Appui des technologies d’analyse et d’aide à la décision
- Préparation d’exercices de simulation multi-acteurs

12 / CAS PRATIQUES ET EXERCICES DE NÉGOCIATION

- Études de cas inspirées de situations de crise complexes
- Jeux de rôle et simulations de négociation sous pression
- Élaboration d’un plan opérationnel de gestion et de négociation de crise

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

04 au 13 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 10 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 Avr. au 05 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 30 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 25 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Afrique Formation

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Document généré le 18/11/2026 — Réf : GRC80
Afrique Formation — Tous droits réservés

Afrique Formation