

Négociation Commerciale Internationale pour les Ports : Techniques et Stratégies

Lien : https://afrique-formation.com/formation/negociation-commerciale-internationale-pour-les-ports-techniques-et-strategies

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
POR216

CATÉGORIE
Gouvernance, Financement de Projets & Concessions PPP

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les enjeux de la négociation commerciale dans le secteur portuaire international.
- Élaborer une stratégie commerciale adaptée aux objectifs de développement des ports.
- Préparer et conduire efficacement des négociations avec les acteurs du transport maritime et de la logistique.
- Maîtriser les techniques avancées de négociation et de création de valeur.
- Négocier les principaux contrats portuaires et accords commerciaux.
- Développer des relations durables avec les armateurs, opérateurs logistiques et investisseurs.
- Gérer les différences culturelles dans les négociations internationales.
- Prévenir et résoudre les conflits commerciaux par des méthodes adaptées.
- Exploiter les outils numériques et les données pour améliorer les performances commerciales.
- Développer une expertise en négociation stratégique afin de renforcer l'attractivité et la compétitivité des ports sur les marchés internationaux.

POUR QUI ?

- Directeurs commerciaux des autorités portuaires
- Directeurs du développement commercial
- Responsables marketing portuaire
- Responsables des relations avec les armateurs
- Responsables concessions et partenariats
- Responsables des terminaux portuaires
- Responsables logistique et supply chain
- Juristes spécialisés en droit maritime et commercial
- Responsables Business Development
- Cadres des ministères des Transports, du Commerce et des autorités portuaires
- Toute personne impliquée dans la négociation, le développement commercial, la gestion des contrats ou les relations internationales dans le secteur portuaire et maritime.

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE INTERNATIONALE PORTUAIRE

- Enjeux commerciaux des ports dans le commerce international
- Acteurs de l'écosystème portuaire mondial
- Principes et processus de la négociation internationale

2 / ANALYSE DES MARCHÉS ET STRATÉGIE COMMERCIALE PORTUAIRE

- Analyse des flux commerciaux et des marchés cibles
- Positionnement concurrentiel des ports
- Élaboration d'une stratégie de développement commercial

3 / PRÉPARATION ET PLANIFICATION D'UNE NÉGOCIATION

- Définition des objectifs et marges de négociation
- Collecte d'informations et analyse des parties prenantes
- Construction d'une stratégie de négociation

4 / TECHNIQUES AVANCÉES DE NÉGOCIATION

- Méthodes distributives et intégratives
- Création de valeur et recherche d'accords gagnant-gagnant
- Gestion des concessions et des situations de blocage

Afrique Formation

5 / NÉGOCIATION DES CONTRATS PORTUAIRES

- Contrats de concession, d'exploitation et de services
- Tarification portuaire et accords commerciaux
- Clauses essentielles, garanties et mécanismes de révision

6 / NÉGOCIATION AVEC LES ARMATEURS ET OPÉRATEURS LOGISTIQUES

- Relations avec les compagnies maritimes et terminaux
- Négociation des volumes, des escales et des engagements de trafic
- Fidélisation des clients stratégiques

7 / COMMUNICATION INTERCULTURELLE ET GESTION DES RELATIONS INTERNATIONALES

- Différences culturelles dans les négociations
- Protocoles, communication et intelligence interculturelle
- Développement de partenariats durables

8 / GESTION DES CONFLITS ET MÉDIATION COMMERCIALE

- Prévention et résolution des différends commerciaux
- Médiation, arbitrage et modes alternatifs de règlement des conflits
- Préservation des relations commerciales à long terme

9 / DIGITALISATION, CRM ET INTELLIGENCE COMMERCIALE

- Outils CRM et gestion des relations clients
- Business Intelligence et analyse des données commerciales
- Négociation à distance et plateformes numériques

10 / ÉTUDES DE CAS ET SIMULATION DE NÉGOCIATIONS INTERNATIONALES

- Analyse de négociations portuaires internationales
- Jeux de rôle entre autorités portuaires, armateurs et investisseurs

Afrique Formation

- Élaboration d'un plan de développement commercial international pour un port

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

07 au 11 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
08 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 Juil. 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

Afrique Formation — Tous droits réservés