AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Négociation Commerciale et Diplomatie Économique Intra-Africaine

Lien : https://afrique-formation.com/formation/negociation-commerciale-et-diplomatie-economique-intra-africaine

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
APC203

CATÉGORIE
Diplomatie, Institutions et Haute Administration

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les mécanismes de la négociation commerciale dans le contexte africain.
- Maîtriser les principes et outils de la diplomatie économique.
- Exploiter les opportunités offertes par la ZLECAf et l'intégration régionale.
- Développer des stratégies efficaces de préparation et de conduite des négociations.
- Renforcer les compétences en communication, persuasion et gestion des conflits.
- Sécuriser les accords commerciaux grâce à une bonne maîtrise du cadre juridique.
- Développer une intelligence interculturelle adaptée aux réalités africaines.
- Identifier les mécanismes de financement et de facilitation des échanges commerciaux.
- Utiliser les outils numériques et l'intelligence économique pour soutenir les négociations.
- Concevoir une stratégie de développement commercial favorisant les partenariats durables et la compétitivité des organisations sur le marché africain.

POUR QUI ?

- Directeurs commerciaux et responsables des ventes
- Exportateurs, importateurs et opérateurs du commerce international
- Entrepreneurs, dirigeants de PME et grandes entreprises
- Responsables des chambres de commerce et organisations patronales
- Cadres des ministères du Commerce, de l'Industrie, des Affaires étrangères et de l'Intégration régionale
- Diplomates, attachés commerciaux et conseillers économiques
- Responsables des agences de promotion des investissements et des exportations
- Responsables des institutions financières et organismes d'appui au commerce
- Toute personne impliquée dans les négociations commerciales, la coopération économique, le développement des partenariats ou les échanges intra-africains souhaitant renforcer son expertise en diplomatie économique et en commerce régional.

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE ET DE LA DIPLOMATIE ÉCONOMIQUE

- Principes de la négociation commerciale internationale
- Concepts et enjeux de la diplomatie économique
- Environnement économique et commercial africain

2 / ZLECAF ET INTÉGRATION ÉCONOMIQUE AFRICAINE

- Objectifs et fonctionnement de la Zone de Libre-Échange Continentale Africaine (ZLECAf)
- Opportunités commerciales et défis d'intégration
- Libre circulation des biens, services et investissements

3 / PRÉPARATION ET STRATÉGIE DE NÉGOCIATION

- Analyse des marchés et des partenaires
- Définition des objectifs et de la stratégie de négociation
- Techniques de préparation et gestion des rapports de force

4 / TECHNIQUES DE NÉGOCIATION COMMERCIALE

- Communication persuasive et écoute active
- Gestion des objections et résolution des conflits
- Techniques de conclusion et sécurisation des accords

Afrique Formation

5 / DIPLOMATIE ÉCONOMIQUE ET RELATIONS INSTITUTIONNELLES

- Rôle des États, des chambres de commerce et des organisations régionales
- Coopération économique bilatérale et multilatérale
- Promotion des investissements et attractivité des territoires

6 / CADRE JURIDIQUE ET CONTRACTUEL

- Droit du commerce international et régional
- Contrats commerciaux et sécurisation juridique
- Gestion des risques contractuels et conformité réglementaire

7 / INTERCULTURALITÉ ET COMMUNICATION D'AFFAIRES

- Diversité culturelle et pratiques commerciales africaines
- Intelligence culturelle et protocole d'affaires
- Négociation dans un contexte multiculturel

8 / FINANCEMENT DU COMMERCE ET PARTENARIATS

- Instruments de financement du commerce intra-africain
- Garanties, assurances et facilitation des échanges
- Développement de partenariats stratégiques

9 / DIGITALISATION DES ÉCHANGES ET INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE

- Commerce électronique et plateformes B2B
- Outils numériques de veille commerciale
- Exploitation des données pour soutenir la négociation

10 / ÉTUDES DE CAS ET SIMULATIONS DE NÉGOCIATION

- Analyse de négociations commerciales réussies en Afrique
- Jeux de rôle et simulations de négociations multilatérales

Afrique Formation

- Élaboration d'une stratégie de diplomatie économique adaptée aux marchés africains

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

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
20 au 24 Sep. 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