

## Gérer des négociations d'accès humanitaire

**Lien vers la formation** session complète **Du 19 au 22 juillet 2022** date limite d'inscription : 5 juillet 2022  
tarif 399 000 FCFA

Terminée

-->

### présentation

La plupart des travailleurs humanitaires sont impliqués dans des négociations pour l'accès et la protection humanitaires à des niveaux très variables. L'acquisition de méthodes et compétences basiques, proposées ici, facilitera la préparation et la conduite de négociations humanitaires par les acteurs de terrain. La formation vise donc à faciliter l'accès humanitaire.

Cette formation, conçue par **Norwegian Refugee Council (NRC)** et **The International NGO Safety Organisation (INSO)** en 2018 (et que Bioforce est habilitée à dispenser depuis 2020) est déployée dans plus de 20 pays. Elle a été pensée pour celles et ceux qui mènent des négociations humanitaires de terrain.

Les participants à nos formations compétences leur ont donné la note moyenne de 3,8/4 en 2020.

### Les points forts de la formation

- Des études de cas
- Des cas pratiques
- Des jeux de rôles et simulations
- Des travaux en groupe

### En suivant cette formation, vous obtiendrez

- Un badge numérique HPass, label qualité reconnu par la communauté humanitaire (sous réserve de l'obtention de la moyenne)
- Une attestation de capacité Bioforce (sous réserve de l'obtention de la moyenne)

## COMPÉTENCES VISÉES

---

En participant à cette formation, vous saurez initier, planifier et engager des stratégies de négociation humanitaire. Et plus particulièrement, vous saurez :

- Utiliser des outils de communication et techniques d'influence éthiques
- Interagir efficacement avec des interlocuteurs difficiles
- Surmonter des dilemmes en équipe
- Diriger ou conseiller des négociations bilatérales ou coordonnées
- Recourir à des ressources efficaces pour une médiation humanitaire

## PROGRAMME

---

**Jour 1 :** Définitions et cadre des négociations humanitaires, processus, analyse du problème, des acteurs, explorer les motivations

**Jour 2 :** Objectifs et options de négociation, exercices et simulation de négociation, techniques d'influence éthiques

**Jour 3 :** Principes de négociation, lignes rouges, simulations de négociation, gestion interlocuteurs difficiles, réseau d'influence

**Jour 4 :** Simulation de négociation/jeu de rôle, débriefing, clôture

## PROFILS CIBLES

---

Cette formation est faite pour vous si vous êtes en charge de négocier l'accès pour votre organisation, et que vous êtes des "frontliners" qui encadrent, préparent ou mènent les négociations humanitaires pour vos équipes ou une coordination d'ONG.

## INSCRIPTION : LES ÉTAPES

---

### Etape 1 : candidature

Assurez-vous d'avoir à proximité un CV (format pdf) avant de cliquer sur le bouton « Je m'inscris » présent sur cette page, puis remplissez le formulaire. La date limite de candidature est fixée à **deux semaines avant** le début de la formation. Compte-tenu du nombre limité de places, nous vous recommandons de candidater au plus tôt (notamment dans le cas où vous bénéficiez d'une prise en charge par un organisme public – Pôle Emploi, ministères, instituts de recherche... ou par un [OPCO](#)).

Dans un **délai maximum de 15 jours** après votre candidature, vous recevrez un bon de commande par mail à retourner complété et signé.

### Etape 2 : pré-inscription

A réception du bon de commande complété et signé, votre place est réservée ! Il suffira alors de régler les frais de formation (ou de nous transmettre votre accord de financement si vous bénéficiez d'une prise en charge par un organisme public ou un OPCO), pour valider définitivement votre inscription. Notre équipe vous accompagnera en vous informant des différentes modalités de paiement.

### Etape 3 : inscription

Une fois réceptionné le règlement des frais de formation (ou l'accord de financement), vous êtes inscrit ! Vous recevrez alors une confirmation par mail, comprenant tous les détails pratiques de la formation (lieu, planning détaillé...). Bonne formation !

[Lien vers la formation](#)