



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**

🎯 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
- ✓ Consultants en gestion de crise et en sécurité
- ✓ 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



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

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

- 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

 02 au 11 Nov. 2026

 Présentiel - Casablanca

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

Réservation & Renseignements

 Téléphone : +212 522 247 210

 Email : contact@afrique-formation.com

 Web : <https://www.afrique-formation.com>

Afrique Formation