



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**

🎯 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.



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

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

- 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

 12 au 16 Oct. 2026

 Présentiel - Casablanca

 07 au 11 Déc. 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>