Gérer des négociations d'accès humanitaire

Lien vers la formation

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.

87,5% : c'est le taux de satisfaction exprimé par les participants aux formations courtes en 2022.

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 l'un de ces "frontliners" qui encadrent, préparent ou mènent les négociations humanitaires pour vos équipes ou une coordination d'ONG.

Prérequis : aucun.

Les formations Bioforce sont accessibles aux personnes en situation de handicap : un référent a pour mission l'accueil, le suivi et l'accompagnement des personnes en situation de handicap en amont et pendant le projet de formation à Bioforce.

INSCRIPTION : DEUX ÉTAPES

Étape 1 : candidature
Cliquez sur le bouton « Je m'inscris » présent plus bas sur cette page, et remplissez le formulaire. Vous recevrez ensuite un email (pensez à vérifier votre dossier Spam) qui vous permettra d'accéder à votre Espace Candidat, dans lequel vous pourrez compléter votre candidature et payer les frais de formation (ou télécharger votre attestation de prise en charge). Découvrez en vidéo votre espace Candidat
A noter :
• 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).

Étape 2 : inscription
Une fois réceptionné le règlement des frais de formation (ou l'accord de financement), et sous réserve de place disponible, 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