



SEMINAIRE DE FORMATION

Thème : “Technique de Négociation et Rédaction des Contrats d’affaires”

Date : 27, 28, 29 et 30 Juillet 2022

Lieu : Telegram (Visioconférence)

Pays : Burkina Faso, RDC, Sénégal, Togo, Tunisie

CHRONOGRAMME

Horaires (GMT)	Communications	Intervenant.es
Jour 1		
19h45 – 20H00	Accueil et Présentation des participants	Équipe technique et modérateur
20H00 – 21H30	Communication 1 : “le profil type d’un négociateur”	M. BIYAO Juriste et Chef d’Entreprise
21H30 – 22H00	Question & Réponse et Fin	Conférence
Jour 2		
20H00 – 21H30	Communication 2 : “La négociation Commerciale”	Maitre Ben Lamine Faten Avocat, Médiateur et Formatrice Négociateur (IFOMENE)
21H30 – 22H00	Question & Réponse et Fin	Conférence
Jour 3		
20H00 – 22H00	Communication 3 : “Méthodologies et Techniques de Rédaction des Contrats d’affaires”	KOUYOU P. E. Sylvain Consultant – formateur Sénior Pratiques du droit et GRH, Ingénieur contractuel
22H00 – 22H10	Questions	Conférence
Jour 4		
20H00 – 20H30	Réponse aux questions (J 3)	KOUYOU P. E. Sylvain
20H30 – 21H30	Suite et fin de la “Communication 3” : “Méthodologies et Techniques de Rédaction des Contrats d’affaires”	Consultant – formateur Sénior Pratiques du droit et GRH, Ingénieur contractuel
21H30 – 22H30	Communication 4 : “Stratégie de sécurisation des Contrats d’Affaires”	KOUDADJE Kouami Emmanuel Juriste d’affaires et Formateur Consultant Indépendant Technicien en Négociation Commerciale
22H30 – 23H00	Question & Réponse et Fin	Conférence