



## **Participation de la CEFDHAC à la 15<sup>ème</sup> réunion du PFBC**

**16 et 17 juin 2015-05-21**

**L'atelier 1 et 2 se dérouleront en parallèle le 16 et 17 juin**

### **Atelier 1**

**L'art de négocier**

**Salle C du Palais des congrès**

**Formateurs : Prof. Jean Kabongo, University of South Florida, Sarasota-Manatee et  
Bernard Mercer, Philanthropy Advisor**

**16 et 17 juin 2015**

L'objectif de cet atelier est de donner aux participants les connaissances et les compétences nécessaires pour participer efficacement aux négociations de nature diverse : financement de projets, monde des affaires, plaidoyers, environnement et conservation de la nature, etc. Plus précisément, à la fin de cet atelier, les participants pourront : analyser les caractéristiques particulières des négociations; Identifier les enjeux clés de la négociation, les dynamiques et éléments stratégiques de ces négociations; Affiner plus avant leurs compétences afin de renforcer leur efficacité lors de ces négociations.

#### **Programme :**

- Préparation pour négocier
- Approches de négociation
- Eléments clés de la négociation
- Stratégies pour sceller un pacte
- Négociations interculturelles
- Traits de négociateurs

#### **Méthodologie :**



Les participants sont encouragés de contribuer aux discussions sur les études de cas, d'apporter des exemples concrets selon leurs expériences et de prendre part aux exercices de simulation.

## **Atelier 2**

### **Segment 1 : « L'art de rédiger une demande de financement »**

**Formateur : Barbara Wight, Chief Financial Officer of Taylor Guitars**

### **Segment 2 : « Concertation organisationnelle et Institutionnel »**

**16 juin 2015**

L'objectif de cet atelier est de donner aux participants les connaissances et les compétences nécessaires pour articuler et rédiger efficacement une demande de financement des projets divers de développement, d'environnement et de conservation de la nature, etc. Plus précisément, à la fin de cet atelier, les participants pourront identifier les éléments clés d'une demande susceptible d'intéresser les organismes donateurs, des bailleurs et investisseurs; affiner plus avant leurs compétences afin de rédiger une demande complète de financement.

#### **Programme :**

- Préparation
- Articulation des projets
- Éléments clés de la demande
- Stratégies pour sceller un pacte
- Aspects interculturels
- Traits pour réussir

#### **Méthodologie :**

Les participants sont encouragés de contribuer aux discussions sur les études de cas, d'apporter des exemples concrets selon leurs expériences et de prendre part aux exercices de simulation.