

EMC-07 :

MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION, D'ÉLABORATION ET DE SUIVI D'UN BUDGET D'ACTIVITÉS MINIÈRES

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Comprendre les principes fondamentaux de la négociation, du budget et de la gestion financière dans le secteur minier
- Maîtriser les techniques de négociation efficaces pour obtenir les meilleurs résultats pour leur entreprise minière
- Élaborer un budget d'activités minières précis et réaliste, en tenant compte des différents facteurs impliqués
- Mettre en œuvre et suivre efficacement un budget d'activités minières
- Identifier et analyser les écarts budgétaires et prendre les mesures correctives appropriées
- Communiquer efficacement sur les questions budgétaires aux différentes parties prenantes

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Introduction à la négociation, au budget et à la gestion financière dans le secteur minier**
 - ✓ Les principes fondamentaux de la négociation
 - ✓ Le processus budgétaire
 - ✓ Les concepts clés de gestion financière
 - ✓ Les spécificités du secteur minier
- **Techniques de négociation efficaces**
 - ✓ Préparer et planifier une négociation
 - ✓ Mener une négociation gagnant-gagnant
 - ✓ Gérer les conflits et les objections
 - ✓ Finaliser et conclure un accord
- **Élaboration d'un budget d'activités minières**
 - ✓ Définir les objectifs budgétaires
 - ✓ Identifier et estimer les recettes et les dépenses
 - ✓ Utiliser des outils et des techniques de budgétisation
 - ✓ Élaborer un budget d'activités minières complet

- **Mise en œuvre et suivi d'un budget d'activités minières**
 - ✓ Mettre en œuvre le budget d'activités minières
 - ✓ Suivre les dépenses et les recettes
 - ✓ Analyser les écarts budgétaires
 - ✓ Prendre des mesures correctives
- **Communication sur les questions budgétaires**
 - ✓ Préparer et présenter des rapports budgétaires
 - ✓ Communiquer efficacement sur les questions budgétaires aux différentes parties prenantes
 - ✓ Gérer les attentes des parties prenantes

PUBLIC CIBLE :

- Les négociateurs
- Les responsables budgétaires
- Les chefs de projet
- Les directeurs financiers
- Les auditeurs internes

DUREE DE LA FORMATION :

3 Jours (24 heures)

ANIMATEUR :

Formateur spécialisé