

**ADMINISTRATIVE NOTICES – AVIS ADMINISTRATIFS**

Headquarters Edition  
Number 59/88 December 28, 1988

Édition de l'administration centrale  
Numéro 59/88 le 28 décembre 1988

BARGAINING AND NEGOTIATION -  
PROFESSIONAL TRAINING IN FRENCH

The Department offers professional training to those officers who wish to become skillful negotiators.

Negotiation is everywhere, in our homes, in our offices, in a dozen everyday encounters. Operating effectively on the job requires skillful bargaining over resources, workload and responsibility. Strategic planning can make the difference.

Over 250 officers have taken these very highly rated negotiating skills courses developed for External Affairs.

The English sessions have been a success. The French ones have not! Because of the lack of participants, we have re-scheduled the French sessions as follows:

1. Multilateral Negotiations  
(Advanced Course)  
February 15, 16 and 17, 1989
2. Bilateral Negotiations  
(Intermediate Course)  
February 20, 21 and 22, 1989

To improve your strategic planning and get what you need from joint decisions, register for the next round of the French negotiating skills courses being offered.

To register for these French courses, please send your application before January 10 to F. Galipeau in APF (996-1946).

CONSULTATION ET NÉGOCIATION -  
FORMATION PROFESSIONNELLE EN FRANÇAIS

Le Ministère offre des cours de formation professionnelle aux agents qui souhaitent devenir des négociateurs compétents.

La négociation a sa place partout, à la maison, au bureau, et ce à l'occasion d'une douzaine de rencontres chaque jour. Afin de remplir ses fonctions avec efficacité, il est essentiel de négocier efficacement au sujet des ressources, du volume de travail et des responsabilités. La planification stratégique peut aider à y parvenir.

Plus de 250 agents ont suivi ces cours de négociation élaborés par les Affaires extérieures, qui obtiennent d'excellentes évaluations.

Les cours en anglais ont beaucoup de succès, mais les cours en français beaucoup moins! À cause du manque de participants, nous avons donc dû reporter les cours français aux dates suivantes:

1. Négociations multilatérales  
(cours supérieur)  
les 15, 16 et 17 février 1989
2. Négociations bilatérales  
(cours intermédiaire)  
les 20, 21 et 22 février 1989

Si vous souhaitez améliorer votre planification stratégique et cherchez à répondre à vos besoins à partir de décisions communes, inscrivez-vous à la prochaine série de cours de négociation en français.

Les inscriptions à l'un ou à l'autre de ces cours français doivent être adressées, avant le 10 janvier, à F. Galipeau à APF (996-1946).