

### La formation en résumé

La mondialisation des échanges amène les entreprises à rechercher des clients ou fournisseurs étrangers. Comment négocier dans un contexte interculturel où les codes et techniques de communication sont différents des nôtres ? Comment se différencier positivement et ne pas faire échouer ses négociations ?

#### Objectifs :

- Connaître les différentes stratégies et différents styles de négociation couramment utilisés afin de pouvoir choisir lesquels appliquer pour chaque négociation à l'international
- Construire une stratégie de négociation et bien se préparer pour conduire des négociations de manière effective
- Comprendre en quoi un cadre international et des différences culturelles impactent les processus liés au business et à la négociation.

#### Participants :

- Responsables de zone, commerciaux export, ingénieurs d'affaires, acheteurs à l'international
- Dirigeants de PME, créateurs d'entreprise à l'international

#### Prérequis :

- Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier

### Le contenu

#### Les bases de la négociation

#### Décrypter les types de négociations

- Négociation distributive et revendication de valeur
- Négociation intégrative et créatrice de valeur

#### Définir et construire sa stratégie de négociation

#### Conduire efficacement une négociation distributive

#### La négociation raisonnée (Harvard)

- Comprendre la valeur
- Inventer des options
- Se focaliser sur les intérêts, pas sur les positions
- Séparer les aspects humains et la substance

#### Reconnaitre le profil des négociateurs

- Le modèle Hermann

#### Bien se préparer à la négociation

- Cas pratique avec analyses de négociations réelles issues de l'expérience des participants

#### Comprendre l'impact de l'environnement international sur la négociation

- Temps, distance, les relations personnelles, les styles de décision, le contrat, la loi, l'éthique, les risques

#### Comprendre l'impact de la culture sur les comportements, la communication et la façon de négocier

- Ce qu'est la culture, le piège des stéréotypes
- Les dimensions d'Hofstede
- Le rapport au temps
- Les différents modes de communication

**920 €**

(non assujetti à la TVA)



**2 jours**



2 jours (14 heures)



Mises en situation



**-10%**

Formation en tandem avec :  
**Droit des contrats internationaux**

### Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 14/02, 15/02
- 01/07, 02/07
- 09/12, 10/12

## Comprendre l'importance du comportement et de l'étiquette dans la négociation internationale

### Analyser quelques comportements types selon différentes cultures

- Cas pratiques : analyse de vidéos de négociations à l'international (par exemple par pays)
- Mise en situation de négociations entre participants sur un cas professionnel

## Moyens pédagogiques et d'encadrement

### Suivi de l'exécution et appréciation des résultats

Cette formation donne lieu à une évaluation de satisfaction complétée par les participants et un tour de table collectif avec le formateur. Cette formation ne donne pas lieu à une évaluation des acquis Le nombre de stagiaires : 3 à 10  
Animateur/formateur : nom et parcours disponibles sur simple demande

### Moyens pédagogiques techniques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Echanges, analyses de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co-construction. Les salles de formation équipées pour une pédagogie active

