

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 programme

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

960 €

(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)



2 jours (14 heures)



Training



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Mener une négociation commerciale
Cycle Commercial à l'International
Cycle Acheteur à l'International



-10%

Formation en tandem avec :
Droit des contrats internationaux

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

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

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.
Echanges, analyses de pratiques, mises en situation et cas réels d'entreprises.
Support de formation remis aux participants. Groupe de 10-12 participants maximum.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation. Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.