

La formation en résumé

Trouver des clients ou des fournisseurs à l'étranger est devenu une nécessité pour beaucoup d'entreprises. Cependant négocier dans un contexte interculturel où les codes et techniques de communication sont différents des nôtres est beaucoup plus exigeant et nécessite une préparation et un choix adapté de sa stratégie de négociation. Cette formation animée par un expert de la négociation à fort enjeu sur plusieurs continents, vous apportera les clés pour vous différencier positivement et réussir ses négociations.

Objectifs :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Repérer les différentes stratégies et les différents styles de négociation couramment utilisés afin de pouvoir choisir et bien se préparer à chaque négociation à l'international
- Construire une stratégie de négociation en anticipant les blocages éventuels
- Négocier en intégrant les spécificités du cadre international et de l'impact des divergences culturelles
- Décoder les comportements de la partie adverse et leurs spécificités interculturelles afin de réussir ses négociations à l'international

Participants :

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

Prérequis :

- Cette formation ne nécessite aucun pré-requis particulier

Tarif : sur demande



2 jours



(14 heures préconisées mais durée pouvant être adaptée en fonction de vos besoins, vos pays et zones géographiques ciblées)



Cas pratiques



Formation exclusivement sur-mesure



Mises en situation

Dates et villes

À distance -

Sessions à venir - Nous contacter

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

Le contenu

Connaître les bases de la négociation BtoB

- Les processus : Distributif ou Intégratif
- Les issues possibles
- Les solutions de repli (MESORE)
- Evaluer le rôle de la relation entre les organisations engagées dans la négociation
- Mesurer les rapports de force

Décrypter les principales stratégies

- la négociation compétitive
- la négociation coopérative
- Le compromis
- La négociation par échanges de concessions
 - La négociation distributive : les tactiques, la revendication de valeur
- La négociation raisonnée (Harvard)
 - Inventer des options
 - Se focaliser sur les intérêts, pas sur les positions
 - Définir des critères objectifs
 - Séparer les aspects humains et la substance

Se préparer : définir et construire sa stratégie de négociation

- Adopter des outils pour choisir sa propre stratégie : exemple du dual concern model
- Identifier son propre style de négociation
- Connaître et reconnaître le profil des négociateurs : exemple du modèle Hermann
- Anticiper ses meilleures solutions de repli
- Cas pratiques

Les challenges du business international

- Le temps et la distance
- L'environnement des affaires

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 culturelles
 - Le rapport au temps
 - Les relations personnelles
 - Les styles de décision
 - Le contrat
 - Rapport à la loi, l'éthique, les risques
- Identifier les comportements types selon différentes cultures et l'importance de l'étiquette dans la négociation internationale
- Les différents modes de communication
- Gérer la "face"

Cas pratiques et analyse de différents styles de négociation par zones culturelles

- Analyse de vidéos de négociations à l'international (par exemple par pays) ou de cas concrets issus de l'expérience des participants ou du formateur
- 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.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 10 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

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

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole...

Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

Nous nous engageons à fournir un environnement pédagogique convivial et efficace, tout en veillant à ce que nos participants aient accès aux outils et aux ressources nécessaires pour tirer le meilleur parti de nos formations à distance.

