

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 :

Saisir l'impact des divergences culturelles sur les négociations et identifier les particularités des techniques de négociation dans un contexte international.

Organiser une stratégie de négociation, anticiper les blocages éventuels et négocier gagnant.

Décoder les comportements de la partie adverse.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Dirigeant(e) de PME, créateur(trice) d'entreprise à l'international.

Responsable de zone, commercial(e) export, ingénieur d'affaires, acheteur(se) à l'international.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, expert dans le domaine des relations à l'international.

Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Le contenu

1. Les bases de la négociation

1 070 €
Net de taxe par personne

E4 NEGointer 15-E24


2 jours, soit 14 heures

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- lun 08 sep 2025, lun 15 sep 2025



2. Comprendre les spécificités de la négociation en contexte interculturel

Décrypter les types de négociations : négociation distributive et revendication de valeur et négociation intégrative et créatrice de valeur.

Reconnaître le profil des négociateurs, soit acquérir une meilleure connaissance de soi-même et de son type de communication.

3. Comprendre l'impact de la culture sur les comportements et la façon de négocier

Le piège des stéréotypes.

Le contexte culturel fort/faible et les rapports de pouvoir.

Les modes de communication (valeur de l'écrit, de la parole...).

L'individu vs la communauté.

Le rapport au temps.

Les relations personnelles.

4. Décoder les attentes de la partie adverse

5. Définir et construire sa stratégie de négociation

La négociation raisonnée (Harvard).

Diagnostiquer ses forces et faiblesses.

Choisir son orientation.

Connaître les bonnes pratiques de la négociation seul ou en équipe.

Préparer sa communication en fonction de la culture de ses interlocuteurs.

Anticiper les blocages.

Envisager différents scénarii.

6. Conduire efficacement une négociation

S'adapter et décoder les comportements de la partie adverse au fur et à mesure.

Construire une relation.

Prendre du recul.

Maîtriser le rythme, le déroulement et les étapes de la négociation.

Gérer les négociations difficiles.

Savoir conclure.

7. Analyser quelques comportements types selon différentes cultures



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

L'alternance entre les approches théoriques et pratiques est soigneusement intégrée tout au long du programme. Les points théoriques sont suivis immédiatement par des activités qui permettent aux participants de mettre en pratique ce qu'ils ont appris. Cette approche cyclique favorise une compréhension plus profonde et une rétention accrue des connaissances, tout en assurant une application directe en entreprise.

Cette formation intègre aussi des approches pédagogiques dynamiques et interactives, axées sur les échanges entre pairs, l'analyse de pratiques professionnelles et, si appropriée, l'étude de cas réels d'entreprises. Ces méthodes favorisent un apprentissage collaboratif et appliqué, permettant aux participants de développer des compétences pratiques et de tirer parti de l'expérience collective.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

