

NEGOCIATIONS A L'INTERNATIONAL

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour savoir comment négocier dans un contexte interculturel où les codes et techniques de communication sont différents des nôtres et comment se différencier positivement et ne pas faire échouer ses négociations.

La mondialisation des échanges amène les entreprises à rechercher des clients ou fournisseurs étrangers.

Formation pouvant être éligible au CPF sous conditions (nous consulter)
Cycle Acheteur à l'International – Cycle Chargé d'opérations à l'international

Cette formation négociation internationale donne les clés pour réussir dans un environnement interculturel. A l'issue de ce programme, vous maîtriserez les stratégies de négociation, en intégrant les techniques de négociation adaptées aux styles de vos interlocuteurs. Cette formation négociation internationale CPF à Marseille met également l'accent sur la communication interculturelle avec le modèle Hermann ou les dimensions d'Hofstede. Une approche résolument pratique vous aidera à développer votre expertise en négociation raisonnée, distributive et intégrative.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation : Mener une négociation commerciale et se perfectionner avec certificat de compétences en entreprise.](#)
- [Formation négociation commerciale CPF certifiée Marseille.](#)
- [Formation négociations fournisseurs.](#)
- [Formation travailler efficacement avec l'Asie.](#)
- [Formation optimisation du commerce international – Marseille Aix-en-Provence.](#)
- [Formations acheteur international CPF certifiante.](#)

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- 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.

Programme

- Connaître les bases de la négociation
- Décrypter les types de négociations : négociation distributive et revendication de valeur / négociation intégrative et créatrice de valeur

Durée

2 jour(s) / 14 heure(s)

Effectif

De 3 à 8 stagiaires

Tarif

1170 € NET

Pour qui ?

Cette formation s'adresse aux 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.

Code RNCP / RS

NA

Référence

CIIN-0000-NI-01

- 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 vs sur les positions
- Séparer les aspects humains et la substance
- Reconnaître 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, relations personnelles, styles de décision, contrat, loi, éthique, 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
- Différents modes de communication
- 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

Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises 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.

Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

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