



# BASES PRATIQUES DE NEGOCIATION INTERCULTURELLE

## PUBLIC CONCERNE :

Tout professionnel désirant développer ses relations à l'international et prendre de l'aisance avec ses interlocuteurs étrangers (clients, fournisseurs, prestataires...).

## OBJECTIFS DU SEMINAIRE :

- Comprendre l'impact de la culture sur les relations d'affaires internationales.
- Développer les compétences en négociation interculturelle des managers internationaux, en faisant le lien entre la théorie et la pratique,
- Préparer des managers à évoluer dans un environnement multiculturel pour davantage d'efficacité.
- Reconnaître la réalité des différences culturelles leurs logiques internes,
- Faire face à leurs conséquences en matière de partenariat durable et de développement international,
- Devenir l'« Euro-Manager » souhaité par votre groupe !

**DATES ET LIEU :** à définir

**DUREE :** 2 jours

**HORAIRES :** 8H30 - 18h00

**NOMBRE DE PARTICIPANTS :** 12 (maximum)

**TARIF :** nous consulter

**Contact :** [contact@formation-negociation.com](mailto:contact@formation-negociation.com)

**Tél. +33 (0)6 74 02 04 24**

### *Voici de quoi nous faire réfléchir...*

- « Nous ne sommes hommes et nous ne tenons les uns aux autres que par nos paroles. » Montaigne.
- « Sans langage commun les affaires ne peuvent être conclues. » K'ung Futzü, dit Confucius.
- « Les gagnants sont ceux qui restructurent la manière dont l'information circule dans leur entreprise. » Gates, William H., dit « Bill ».

## PROGRAMME

### *OUTILS ET BASES PRATIQUES DE NEGOCIATION INTERCULTURELLE*

- Comprendre l'approche et les mécanismes de la négociation internationale,
- Identifier les enjeux de la négociation internationale. Définir les nouveaux défis du négociateur international
- Négociation commerciale : analyse comparée et typologie
- Définir le contexte de la négociation interculturelle
- Mesurer l'impact des différences culturelles sur le comportement des négociateurs
- Définir la valeur de la parole et de l'écrit.
- Savoir adopter un style de négociation international : Les différents styles de négociation adaptés à un contexte : savoir prendre en compte le profil et la culture de son interlocuteur

### *APPROCHE DES DIFFÉRENCES CULTURELLES*

- Rappel des techniques de négociation de base et des bonnes pratiques,
- Mise en évidence des enjeux propres aux différences multiculturelles,
- La connaissance multiculturelle : une richesse permanente à la disposition de tous,
- Prise en compte des cas individuels et sujets particuliers à résoudre,
- Connaissances de base, puis approfondies des pays étudiés (en fonction des objectifs pédagogiques).

### *CRÉATION DE VALEUR DANS LA NÉGOCIATION INTERCULTURELLE*

- Comment obtenir les meilleurs résultats, l'importance de la préparation
- Choix des stratégies et des tactiques

### *GÉRER LES OBSTACLES ET FACTEURS COMPLEXES DE LA NÉGOCIATION INTERNATIONALE*

- Le déroulement de la négociation,
- Le comportement personnel

### *OUTILS ET EXERCICES PRATIQUES*

- Diaporamas originaux, jeux et sketches, études de cas et mises en situation.

### *PEDAGOGIE*

- Alternance de théorie, de méthodes et d'exercices pratiques,
- Animation par un formateur expérimenté en négociation, et communication interculturelles

**Défi: Cultivez la diversité !**

# *NOTES PERSONNELLES*