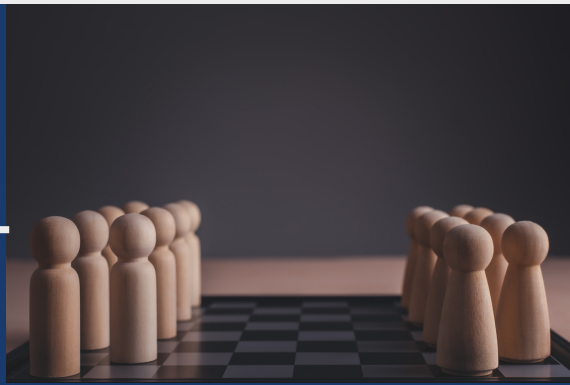


Formation

NEGOCIER A L'INTERNATIONAL

PROGRAMME



OBJECTIFS :

- Maîtriser l'environnement et les enjeux d'une négociation à l'international
- Se préparer pour bien négocier à l'international
- Développer les compétences nécessaires pour réussir sa négociation à l'international
- Savoir-être lors de la négociation à l'international

LA NEGOCIATION DANS UN CONTEXTE INTERNATIONAL

Comprendre la négociation dans un contexte international : les défis

- La négociation et la négociation à l'international
- Les défis de la négociation dans un contexte mondialisé
- L'importance d'être bien préparé à négocier à l'international

SE PREPARER A NEGOCIER A L'INTERNATIONAL

Bien se préparer pour réussir une négociation à l'international est indispensable. La compréhension de la culture, de ses caractéristiques liées au contexte des affaires ainsi que

- Analyse des différences culturelles et commerciales
- Identification des différences de styles de négociation à travers le monde
- Les pratiques commerciales dans le monde
- La réglementation à l'international
- Analyse de la situation et des parties prenantes
- Détermination des objectifs et de la stratégie de négociation
- Collecte d'informations sur le marché : concurrence, normes commerciales locales
- Techniques de négociations internationales
- Etapes de la négociation à l'international
- Stratégie de gestion des conflits et de recherche de solutions gagnant-gagnant

ASPECTS JURIDIQUES ET CONTRACTUELS

Maîtriser le contrat à l'international et les risques liés à la négociation à l'international pour être bien préparé.

- Le contrat à l'international et obligations légales
- Rédaction du contrat à l'international
- Prise en compte des différences culturelles et juridiques
- Gestion des risques liés à la négociation internationale : politique, juridique, financier, etc

COMPETENCES POUR LA NEGOCIATION INTERCULTURELLE

Négocier à l'international nécessite de développer des compétences avec pour objectif de vous sentir en confiance.

- Techniques de communication interculturelle
- Gestion des différences culturelles
- Ecoute active, empathie et adaptation au style de négociation de l'autre partie
- Utilisation de la persuasion et de l'influence dans un contexte international

SAVOIR-ETRE POUR NEGOCIER A L'INTERNATIONAL

Négocier à l'international nécessite d'adapter sa posture, veiller au dress-code et créer un environnement favorable.

- Attitude, posture et dress-code
- Perception du temps selon les cultures
- Créer un contexte favorable à la négociation
- La négociation : donner envie à un représentant d'une société de travailler avec vous !

PRATIQUE DE LA NEGOCIATION - JEUX DE RÔLES

Pour apprendre, pratiquer est la meilleure des écoles !

- Négociation de contrat, gestion d'un litige

INTERCULTUREL

Sélection de pays parmi les suivants en fonction des besoins et attente du groupe, sur la base de cas concrets

- ASIE : COREE SUD | JAPON | CHINE | TAIWAN | SINGAPOUR | MALAISIE | THAILANDE | INDONESIAIE | VIETNAM
- MOYEN/PROCHE ORIENT : ARABIE SAOUDITE | PAYS DU GOLFE | IRAN | IRAK | EGYPTE | LIBAN | ISRAEL
- MAGHREB : MAROC | TUNISIE | ALGERIE
- AMERIQUES : ETATS UNIS | CANADA | MEXIQUE | COSTA RICA | COLOMBIE
- AFRIQUE : AFRIQUE DU SUD | COTE D'IVOIRE
- EUROPE : ALLEMAGNE | ITALIE | ESPAGNE | REPUBLIQUE TCHEQUE | POLOGNE | RUSSIE

PRE-REQUIS ET EVALUATION :

Savoir présenter son entreprise
Evaluation en fin de formation des participants pour évaluer le niveau et acquis des participants.

PARTICIPANTS :

Dirigeants d'entreprise, responsables commerciaux
Ayant engagé depuis peu ou souhaitant se développer à l'international.



3 jours



A définir



Présentiel

