Réussir ses négociations à l'international

Cours Pratique de 2 jours - 14h
Réf : RGI - Prix 2024 : 1 300€ HT
Le prix pour les dates de sessions 2025 pourra être révisé

Cette formation vous permettra de reconnaître les différents styles de négociation par zone culturelle et vous donnera les clés de compréhension pour vous adapter au contexte de la négociation. Vous apprendrez à gérer les négociations difficiles en situation multiculturelle, à défendre et développer vos marges.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Identifier les différents styles de négociation par zones culturelles

Acquérir les clés de compréhension et s'adapter au contexte de négociation

Gérer les négociations difficiles en situation multiculturelle

Défendre et développer ses marges

TRAVAUX PRATIQUES

Quiz ludiques. Test de négociation, mises en situations comportementales suivies d'une analyse individualisée, partages d'expériences.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 05/2022

1) Particularités d'une négociation internationale

- Aspects juridiques et réglementaires.
- Les styles de négociation et leur impact.
- Les différences culturelles.
- Se renseigner sur le(s) pays d'origine des négociateurs (histoire, culture, religion et politique).
- La pratique des affaires par zone et par pays.
- Les nouveaux défis du négociateur international.

Exercice : Autodiagnostic et quiz interculturel ludique.

2) Définir les contours d'une négociation

- L'impact des différences culturelles sur le comportement des négociateurs.
- La valeur de l'oral et de l'écrit selon les cultures.
- Organiser le temps dans la négociation.
- Les différents styles de négociations interculturelles : Asie, Afrique, Europe, Amérique.

Echanges : Analyse des différentes attitudes de management selon l'origine culturelle des interlocuteurs.

3) Planifier une négociation

- Connaître le contexte géopolitique.
- Cibler ses recherches d'information.
- Identifier ses interlocuteurs : du décideur aux influenceurs.
- Analyser les enjeux et les rapports de pouvoir.
- Négocier seul ou en équipe.
- Définir sa stratégie de négociation.
- Fixer des objectifs précis.

PARTICIPANTS

Ingénieurs d'affaires, responsables export, responsables commerciaux et toute personne ayant en charge la vente et la négociation de services ou produits à l'international.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques…
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

• Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
• À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
• Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Anticiper les scénarios et les marges de manœuvre.
Exercice : Préparation de différents types de négociations commerciales internationales.

4) Préparer et conduire une négociation

- Etablir un cadre de travail et de négociation adapté aux interlocuteurs (Chine, Inde, Afrique du Nord...).
- Le langage gestuel et verbal.
- Agir sur les rapports de force. Traiter les objections.
- Argumenter pour faire adopter son produit.
- Démontrer la valeur de son offre.
- Evaluer les principaux motifs de blocage.
- Parvenir à une solution équitable.
- Conclure, finaliser et suivre les négociations.
Mise en situation : Conduire une négociation internationale à fort enjeu.

5) Négocier en situations complexes et difficiles

- Déceler les motifs de blocage.
- Résister au forcing.
- Résoudre les problèmes, trouver des compromis et suivre le respect des accords.
Mise en situation : Gérer une négociation internationale conflictuelle. Analyse commentée des pièges à éviter et des techniques à privilégier.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE
2025 : 06 févr., 05 mai, 21 juil., 23 oct.

PARIS
2024 : 02 déc.

2025 : 30 janv., 28 avr., 07 juil., 16 oct.