Reussir vos négocations commerciales à l'international

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 1854AV

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Identifier les différents styles de négociation par zones culturelles
Acquérir les clés de la compréhension et s'adapter au contexte de négociation. Gérer les situations difficiles en situation multiculurelle, à défendre et développer vos marges

PRÉ-REQUIS

aucune connaissance particulière

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Moyens pédagogiques : Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

Modalités d'évaluation : Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

Formation en distanciel : A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...)et aux preuves de suivi (émargements, évaluation,opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

La négociation à l'internationale (particularités)

- Aspects juridiques et réglementaires
- Les styles de négociation et leurs impacts
- les différences culturelles
- Se renseigner sur les pays d'origine des négociateurs (histoire, culture, religion, politique)
- La pratique des affaires en fonction des zones et des pays

L'impact des différences culturelles sur le comportement des négociateurs

- La valeur de l'oral et de l'écrit en fonction des cultures
- Les différents styles : L'Asie, L'Afrique, Europe, Etats Unis,

Organiser et planifier la négociation

- Le contexte geopolitique en temps réel
- Cibler les recherches
- Identifier les interlocuteurs et les influenceurs
- Les enjeux et les rapports de pouvoir

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux , responsables d'import, d'export Toute personne ayant e en charge de vendre à l'internationnal
L accessibilité à la formation pour les personnes en situation de handicap est étudiée en amont selon les informations fournies.

DURÉE ET DATES

-Durée :
2 journées

-Délai d'accès :
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

-Dates des inter-entreprises :
Nous contacter
.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :
604€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1199€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

1495€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 10 pers.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

Définir la stratégie et les objectifs

Anticiper les scénarios et les marges de manoeuvre

La conduite de la négociation

- Le cadre de travail à établir en l'adaptant toujours aux différents pays, zones, continents ...
- La communication non verbale en fonction des pays
- traiter les objections en fonction des pays
- Monter une argumentation en lien avec la zone concernée
- Evaluer les blocages possibles et comment éviter les piéges

Fiche mise à jour le 23/08/2024

NOS CERTIFICATIONS

© FORCE 7 Formation / Conseil / Coaching - Tous droits de reproduction réservés - contact@force7-formation.fr