



Reussir vos négociations commerciales à l'international

Domaine : Achats / Ventas

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 multiculturelle, à défendre et développer vos marges

PRÉ-REQUIS

aucune connaissance particulière

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Salles de cours équipées de : matériels de projection -Tableaux -Caméra. Alternance de théorie et jeux de rôle à partir d'exemple du quotidien ou vécu. Validation au fur et à mesure des différentes mises en situation. Un support de cours personnalisé est remis à chaque participant. Un bilan détaillé suit chaque action de formation.

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

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 ...

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux , responsables d'import, d'export Toute personne ayant e en charge de vendre à l'international

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 :
559€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1109€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

1409€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 10 pers.

En cours particulier :
Nous consulter

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

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

- 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 pièges

Fiche mise à jour le 12/04/2024

NOS CERTIFICATIONS

