

INTEGRER LES DIFFERENCES CULTURELLES DANS SES NEGOCIATIONS A L'INTERNATIONAL

RÉF : DS120M57189

DATE

Le 7 décembre 2021

CCI Troyes & Aube
Espace Régley
1 boulevard Charles Baltet
10000 TROYES

PUBLIC

Tout collaborateur d'entreprise étant amené à négocier avec les partenaires étrangers

PRÉREQUIS

Expérience passée ou actuelle, dans un environnement international recommandée

INTERVENANT

Danièle ILAQUA, experte en négociation internationale

DURÉE

1 jour (7 heures)

TARIF

420 € Net/personne

Nombre de places : 10

MOYENS & SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Alternance entre apports théoriques et applications pratiques. Interactivité et partage d'expérience. Remise d'un support pédagogique. Formation en présentiel à défaut en distanciel selon les règles sanitaires gouvernementales applicables

SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises
Attestation de stage remise à chaque participant

POUR ALLER PLUS LOIN...

CCI International Grand Est propose un accompagnement personnalisé de votre projet de développement à l'international au travers d'un conseil individualisé ou par le biais d'autres formations (inter- ou intra-entreprise) qui vous permettront d'améliorer vos performances à l'international.

OBJECTIF

- Comprendre l'importance des différences culturelles dans la vente à l'international et savoir s'adapter aux différents styles de communication et de management.
- Savoir appréhender les différents marchés en oubliant les stéréotypes

PROGRAMME

- 1. La culture : logique de perception, de pensée et d'action d'une société**
 - Le stéréotype : portrait-robot d'une culture étrangère. A quoi sert-il?, Comment faire avec ?
 - Comment les Français sont-ils perçus professionnellement ?
- 2. Réussir le premier contact**
 - Les introductions (avec ou sans intermédiaires, réseau, agent)
 - Les codes vestimentaires
 - Les noms et les titres, les salutations, l'accueil, l'échange de cartes de visite
 - L'hospitalité, les repas d'affaires, les cadeaux
- 3. Les communications verbales et non verbales**
 - La langue de négociation, le silence
 - La distance physique et le toucher
 - Les gestes et la posture, le contact visuel
- 4. Les 10 dimensions culturelles : axes de préférences comportementales, impact sur la négociation et prise de décision**
 - La conception du temps
 - La conception de l'espace : la proxémie
 - La relation au monde : maîtrise / soumission
 - La logique individuelle ou collective
 - L'orientation : tâche ou relation
 - L'universalisme ou le particularisme
 - Les langages à contexte riche ou réduit
 - La tolérance à l'incertitude ou au risque
 - La distance hiérarchique et l'acceptation des inégalités
 - Le pragmatisme ou l'abstraction
- 5. Anticiper le schéma décisionnel pour réussir vos négociations internationales**
 - La table de négociation : Profil et nombre de négociateurs, identifier le décideur
 - Derrière la position, saisir les objectifs et les enjeux réels de la partie adverse
 - Le déroulement de la négociation en fonction des cultures
 - Les styles de persuasion
 - Les techniques et tactiques de négociation en fonction des cultures
- 6. L'après-négociation : les contrats : quel niveau d'engagement selon les cultures ?**
 - Les styles d'accord implicites et explicites
 - Honorer et suivre un contrat
- 7. Développer son « intelligence interculturelle » pour mieux négocier à l'international**
 - Les différences linguistiques, culturelles, idéologiques et religieuses
 - Les différences de niveau d'organisation
 - Les différences de loyauté et d'appartenance
 - Les enjeux politiques, les différences de législation,
 - Etre sur le terrain de l'autre – territorialité

Clé de la négociation internationale : Préparer avec la plus grande rigueur sa négociation afin de pouvoir bâtir une stratégie efficace tout au long de la négociation