



Négociation Commerciale Interculturelle

Les notions de Négociation Commerciale dans un contexte multiculturel ne sont pas nouvelles car de tout temps les hommes faisant commerce avec des étrangers ont réfléchi à la meilleure façon de procéder avec ceux dont les valeurs et les coutumes sont différentes.

La mondialisation et l'augmentation des échanges ont rendu nécessaire l'apprentissage, pour ceux qui veulent appréhender un marché, des codes, mécanismes propres à chaque culture lors des négociations, quelle que soit la position (importateur, exportateur, fabricants) des intervenants.

Une entreprise se doit de donner aux salariés travaillant avec l'International la possibilité de se former dans ce domaine afin d'acquérir réactivité, efficacité et performance.

OBJECTIFS

Préparer les cadres commerciaux à développer des affaires à l'étranger en utilisant les données indispensables à la négociation dans un contexte multiculturel.

PROGRAMME

Définitions

Qu'est-ce que le Management Interculturel ?
Les notions de culture et d'aires culturelles
La culture comme système de sens

Guide de la démarche à faire dans les affaires internationales ?

Analyse de la relation d'affaires chez l'interlocuteur
Les codes à définir :
Rapport au temps, à l'espace
Rapport à l'autre
Rapport au groupe
La relation à l'incertitude
La relation au genre
La relation à l'environnement
La place du mystique

Gérer les obstacles et facteurs complexes de la négociation interculturelle

La Communication
L'opposition de culture
Les sources de résistance
La notion de contrat
La place de la culture d'entreprise
La logique du consensus
Les modes de raisonnement
La divergence sur ce que veut dire décider selon le contexte interculturel.

Éléments pratiques pour une négociation réussie

En Hollande
En Italie
En Inde
En Chine
Au Brésil
D'autres pays pourront être abordés sous forme de travaux pratiques, de mise en situation.

En conclusion

Y-a-t il des individus multiculturels ?
Quelles sont les qualités requises pour être un bon négociateur dans un contexte interculturel ?

DUREE

1 jour

PUBLIC

Responsables Marketing,
Responsable Commercial,
Responsable des Ventes,
Responsable Achats
Chef d'entreprises
...

PRE-REQUIS

Maîtriser les techniques de bases de la négociation ou avoir suivi notre formation « maîtriser les techniques de négociation »

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

PEDAGOGIE

Participation inter- active des stagiaires.
Alternance théorie/pratique.
Dynamique de groupe.
Mise en situation selon les besoins qui seront définis avant le début de la formation.
Evaluation des acquis sous forme de QCM.

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonomiste, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-policier, etc...

TARIFS

Inter-entreprises à Paris
Intra-muros en France entière
cliquez ici pour consulter sur notre site internet le calendrier et les tarifs

Vidéo de présentation

