NEGOCIATIONS A L'INTERNATIONAL

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour savoir comment négocier dans un contexte interculturel où les codes et techniques de communication sont différents des nôtres et comment se différencier positivement et ne pas faire échouer ses négociations. La mondialisation des échanges amène les entreprises à rechercher des clients ou fournisseurs étrangers. Formation pouvant être éligible au CPF sous conditions (nous consulter) Cycle Acheteur à l'International – Cycle Chargé d'opérations à l'international Cette formation négociation internationale donne les

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :
- Connaître les différentes stratégies et différents styles de négociation couramment utilisés afin de pouvoir choisir lesquels appliquer pour chaque négociation à l'international,
- Construire une stratégie de négociation et bien se préparer pour conduire des négociations de manière effective,
- Comprendre en quoi un cadre international et des différences culturelles impactent les processus liés au business et à la négociation.

» Participant

Cette formation s'adresse aux Responsables de zone, commerciaux export, ingénieurs d'affaires, acheteurs à l'international Dirigeants de PME, créateurs d'entreprise à l'international

» Pré-requis

Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier.

Programme

- Connaître les bases de la négociation
- Décrypter les types de négociations : négociation distributive et revendication de valeur / négociation intégrative et créatrice de valeur
- Définir et construire sa stratégie de négociation
- Conduire efficacement une négociation distributive : la négociation raisonnée (Harvard)
- Comprendre la valeur Inventer des options
- Se focaliser sur les intérêts vs sur les positions
- Séparer les aspects humains et la substance
- Reconnaitre le profil des négociateurs : le modèle Hermann
- Bien se préparer à la négociation
- Cas pratique avec analyses de négociations réelles issues de l'expérience des participants
- Comprendre l'impact de l'environnement international sur la négociation : temps, distance, relations personnelles, styles de décision, contrat, loi, éthique, risques - Comprendre l'impact de la culture sur les comportements, la communication et la façon de négocier
- Ce qu'est la culture, le piège des stéréotypes : les dimensions d'Hofstede / le rapport au temps
- Différents modes de communication
- Comprendre l'importance du comportement et de l'étiquette dans la négociation internationale
- Analyser quelques comportements types selon différentes cultures
- Cas pratiques : analyse de vidéos de négociations à l'international (par exemple par pays)
- Mise en situation de négociations entre participants sur un cas professionnel

NEGOCIATIONS A L'INTERNATIONAL

Méthodes, moyens et suivi

» Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

» Moyens techniques

» Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

» Suivi de l'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

» Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.
CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation.
N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent Handicap pour que nous étudions votre demande. Un conseiller formation vous répondra sous 48h.

CCI Formation
Aix-Marseille-Provence

Ref : CIIN-0000-NI-01
Code RNCP / RS : NA

NEGOCIATIONS A L'INTERNATIONAL

Évaluations de la formation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Intervenant

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Formation en InterIntra

1170€ net de taxe / personne certification non comprise

Durée

2 jour(s)

14 heure(s)

Autres détails