

Négocier dans un contexte interculturel

Public

Les collaborateurs et managers amenés à négocier dans un environnement multiculturel

Prérequis

Aucun prérequis

Objectifs

- Préparer et construire une négociation selon une méthode formalisée
- Prendre en considération l'impact des différences culturelles
- Obtenir un réel avantage compétitif pour réussir leurs négociations dans un contexte multiculturel

Les + de la formation

- Animation par un consultant interculturaliste
- Décryptage du Profil Nomad'
- Alternance de théorie et de mises en situation
- Accès à un Digital Learning pendant un an
- Partage de bonnes pratiques et plan d'action individuel

Formations intra-entreprise

Durée : à définir.

Vous souhaitez organiser une formation sur mesure ?
Contactez-nous !

Formations interentreprises Prochaines sessions disponibles

Durée : 14 heures

 01 & 02 juillet 2024, Paris
1610 €HT/pers.* Formation animée en 

 30 septembre & 01 octobre 2024, Paris
1610 €HT/pers.* Formation animée en 

 21 & 28 novembre 2024, à distance
1 490 €HT/pers. Formation animée en 

* (Frais techniques et déjeuner inclus)

PROGRAMME

ÉVALUER LES SPÉCIFICITÉS DE LA NÉGOCIATION INTERNATIONALE

Mesurer l'impact de la culture sur les négociations

- Prendre du recul par rapport à ses propres filtres culturels
- Décoder les comportements en négociation par la grille des dimensions culturelles
- Appréhender les processus de décision et le rôle du contrat selon les cultures

Comprendre comment adapter son approche à la culture de l'autre partie

- Identifier le bon interlocuteur et constituer son équipe de négociation
- Gérer le relationnel, maîtriser le temps
- Comprendre la logique de l'autre et affûter ses arguments

METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE GAGNANTE

Préparer la négociation

- Se familiariser avec les principes de la négociation raisonnée
- Clarifier ses propres intérêts et besoins, rechercher des options pour un bénéfice mutuel, identifier des critères de décision objectifs, connaître son BATNA / MESORE
- Analyser le contexte et la culture de l'autre partie et définir sa stratégie

Mener à bien la négociation

- Développer son écoute, observer le non-verbal : affiner ses compétences de communication en négociation internationale
- Maîtriser le process de la négociation
- Conclure et préparer l'après

S'APPROPRIER LES BONNES PRATIQUES

- Répertorier les compétences identifiées
- Faire émerger des bonnes pratiques
- Élaborer un plan d'action individuel