

Négocier à l'international avec la "PNL interculturelle"

Public

Tous les collaborateurs de l'entreprise amenés à négocier dans un contexte international et multiculturel et souhaitant améliorer leur confiance en eux et leur capacité à convaincre

Prérequis

Aucun prérequis

Objectifs

Cette formation vise à augmenter de manière significative l'efficacité des participants dans leurs négociations avec des interlocuteurs étrangers.

À l'issue de la formation, ils auront des clés pour :

- Accroître leur assurance dans les négociations internationales
- Acquérir des stratégies mentales opérantes pour atteindre leurs objectifs
- Apprendre à observer et à décoder leurs interlocuteurs
- Poser les bonnes questions et répondre aux objections
- Argumenter et convaincre dans un contexte multiculturel et international

Les + de la formation

- Réalisation de son profil culturel
- Accès à 70 dossiers pays
- E-learning pragmatique et ludique
- Pédagogie interactive
- Acquisition de clés opérationnelles

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque projet de formation fera l'objet d'une étude de cas par nos équipes, en vue d'une adaptation du parcours pédagogique.

Formations intra-entreprise

Durée : à définir.

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

PROGRAMME

MODULE 1 : DÉCOUVRIR L'EFFICACITÉ DE LA PNL ASSOCIÉE À L'INTERCULTUREL

1. S'initier à la PNL

- Découvrir le fonctionnement de notre système de croyances
- Reconnaître les filtres dans la communication (VAKOG)
- Observer le client : la « calibration »
- Se synchroniser au client
- Appliquer la « congruence » ou l'alignement personnel
- Éveiller la communication interculturelle

2. Adopter une démarche interculturelle

- Prendre conscience de son bagage culturel
- Analyser un profil culturel
- Intégrer les filtres culturels dans les techniques PNL
- Mettre en place des stratégies de réussite avec des clients internationaux

3. S'approprier les techniques de la PNL

- Connaître les « clés d'accès » à la compréhension du client
- Découvrir le « détecteur de la vérité » : clés d'accès oculaire
- Identifier les états-ressources et créer un ancrage
- Pratiquer le *feedback*
- Repérer les positions perceptuelles
- Développer sa sensibilité interculturelle

MODULE 2 : APPLIQUER LA « PNL INTERCULTURELLE » À LA RELATION COMMERCIALE

1. Valider ses objectifs commerciaux

- Se comporter efficacement (« modèle TOTE »)
- Identifier les conditions pour bien formuler un objectif
- Utiliser la stratégie de créativité de Walt Disney
- Recadrer et répondre aux objections

2. Analyser une situation interculturelle avec la PNL

- Exploiter la pyramide de Bateson-Dilts : les 6 niveaux logiques
- Évaluer la confusion des niveaux logiques dans le discours
- Comparer la pyramide de Bateson-Dilts et l'iceberg de Kohls
- S'adapter au contexte culturel du client

3. Adapter sa stratégie grâce au « méta-modèle »

- Se construire un point de vue
- Appréhender les 5 formes du « méta-modèle »
- Corréler ces 5 formes aux différents niveaux logiques
- Cerner ses interlocuteurs et obtenir les bonnes informations
- Se mettre en position de force