

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

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 !

Formations interentreprises Prochaines sessions disponibles

Durée : 14 heures

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

 20 & 29 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

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