

# NÉGOCIER AVEC DES PARTENAIRES d'une AUTRE CULTURE

## Description de la formation

Cette formation vise à outiller les participants pour négocier avec des partenaires d'une autre culture. En mettant l'accent sur le développement des compétences interculturelles et des soft skills, les cadres apprendront à améliorer leur communication et à négocier en considérant la culture de leur interlocuteur. Grâce à une approche comparant les modes de management nationaux et cibles, les participants seront en mesure de négocier des contrats win-win et de pérenniser leurs partenariats commerciaux.

## Objectifs pédagogiques

- Améliorer votre communication auprès de vos partenaires d'une autre culture
- Développer et pérenniser votre relation professionnelle avec vos partenaires étrangers.
- Éviter les risques d'échec commercial.
- MIEUX NÉGOCIER avec vos partenaires commerciaux étrangers.
- Comprendre et améliorer votre INTELLIGENCE CULTURELLE

## Prérequis

Aucun.

## Modalités pédagogiques

Modalité : Formation réalisée en présentiel ou en distanciel selon la formule retenue.

Méthode : La formation se déroule entre 50% de théorie et 50% de pratique. Le formateur partage des points théoriques et des cas concrets, lance des discussions et échanges entre les stagiaires et propose des jeux / outils en relation avec le contenu et des mises en pratique.

Support de formation : Le support de formation utilisé par le formateur est remis au stagiaire à l'issue de la formation.

## Modalités techniques

En format présentiel, le formateur dispose d'une présentation (support de formation), d'un vidéoprojecteur (ou TV), de tableaux blancs et de jeux / d'outils pédagogiques.

En format présentiel, le stagiaire n'a besoin d'aucun support particulier pour suivre la formation.

En format distanciel, le formateur dispose d'une présentation (support de formation), d'une plateforme de visioconférence et d'outils collaboratifs numériques.

En format distanciel, le stagiaire aura besoin d'avoir une bonne connexion internet et d'un ordinateur équipé d'une webcam et d'un micro.

## Code

NEGO - 01

## Durée

2 jours (14 heures)

## Nombre de participants

Entre 2 (minimum) et 20 (maximum) participants.

## Profil des stagiaires

Chefs de projets, Responsables d'équipe,  
Directeurs commerciaux, Managers d'équipe,

## Sanction de la formation

Attestation de fin de formation.

## Accessibilité

Accessible pour les personnes en situation de handicap et aménagement possible en fonction du type de handicap (prévenir avant le début de la formation).

## Modalités et délais d'accès

10 jours minimum avant la formation pour une demande de prise en charge.

## Modalités de suivi et d'évaluation

- Évaluation préalable.
- Evaluation de fin de formation sous forme de test (QCM) afin de valider l'acquisition des compétences et des connaissances.
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation.
- Feuille d'émargement signée par le(s) stagiaire(s) et le formateur, par demi-journée de formation.
- Attestation de fin de formation.
- Évaluation de suivi à froid (+1 mois)

## Intervenante

Christine est dirigeante et formatrice en stratégie interculturelle spécialisée dans les relations franco-japonaises.

Elle accompagne les organisations et les entreprises dans leur développement international depuis plus de 25 ans. Elle est passionnée par la diversité culturelle.



<https://www.linkedin.com/in/christine-collin-bizen-consulting/>

## Tarifs

Interentreprises : 1200,00 € HT

Intra-entreprise : sur demande

# CONTENU DE LA FORMATION

## NÉGOCIER AVEC DES PARTENAIRES d'une AUTRE CULTURE

### Jour 1

Ice breaking

Rappel des objectifs / problématique à résoudre

#### 1. Considérer l'interculturalité

Quiz 1 (en ligne) : Quelles sont les qualités clés de la compétence interculturelle ?

1.1 L'intelligence culturelle : définition et sensibilisation

1.2 L'iceberg culturel

1.3 Nous sommes tous un Mix-culturel

1.4 Les « indicateurs » de l'interculturalité : clés de lecture : G. Hofstede, E.T Hall, E. Meyer

Quiz 2 (fascicule) : Où positionnez-vous le curseur du risque interculturel ?

Ateliers & études de cas

#### 2. Les fondements de la société, impact sur l'entreprise

Cette partie est adaptée selon la culture cible. Il peut s'agir de différents pays.

Quiz 3 (en ligne) : Connaissances de la culture de votre pays cible et impact professionnel

2.1 Informations générales

2.2 Le groupe vs l'individu

2.3 L'impact de la langue parlée

2.4 L'éthique de management

2.5 La place des femmes

...

Questions & réponses

Ateliers & études de cas

### Jour 2

Ice breaking

Rappel des objectifs / problématique à résoudre

#### 3. Comprendre l'impact de la culture de votre cible sur vos négociations

Quiz 4 (en ligne) : quelle est votre culture d'entreprise ?

3.1 Culture implicite - Explicite

3.2 Qui sont les décisionnaires ?

3.3 Temporalité, ODJ, contrat

3.4 La place de la Confiance

3.5 Évitement du risque

Quiz 5 : Quel est votre style de communication ? (en ligne)

Ateliers & études de cas

#### 4. Mieux communiquer et négocier : préconisations

(Cette partie est adaptée selon l'audit du besoin client)

4.1 Structure de la négociation

4.2 Négociations et communication non-verbale

4.3 Exprimer son opinion : évaluation, désaccord

4.4 Aborder un sujet toxique

4.5 Résoudre un désaccord

4.6 Pérenniser la relation commerciale

Questions & Réponses

Quiz 6 (fascicule) : Profil interculturel personnel – comparaison avec le profil cible : Positionnez-vous !

#### Conclusion : Récapitulatif des points clé

Return On Time Invested (ROTI)

Questionnaire de satisfaction et proposition de suivi dans le temps