



Négociation multiculturelle



Objectifs :

La partie la plus ardue lors d'un cycle de vente est incontestablement la négociation. Et cela se complique bien évidemment lorsqu'il y a en plus une dimension internationale. S'adapter à son interlocuteur est fondamental si l'on obtient des résultats concrets. Or, même si on domine bien la langue de son interlocuteur et que l'on utilise la bonne terminologie, le sens donné aux mots ne recouvre pas les mêmes notions d'un pays à l'autre. Les notions de «services», de «responsabilité» et même de «prix attractif» ne sont pas les mêmes en Belgique, en Angleterre, aux USA, en Afrique du Sud ou en Chine.

Contenu :

Réservée aux cadres d'expérience, cette formation leur permet d'acquérir les notions de base sur l'interculturalité. Ils maîtriseront l'outil « 5 Dimensions » mis au point par Geert Hofstede, le spécialiste en la matière.

Cette formation va aborder de manière approfondie les éléments-clés de la phase de négociation qui sont :

- Initiation à la méthode «5 Dimension» (Hiérarchie, évitement du risque, masculinité, individualisme, orientation long terme)
- le concept de «négociation» dans différentes cultures
- le concept de «client/fournisseur» dans différentes cultures
- La préparation spécifique du négociateur, en fonction de l'autre culture.
- Maîtriser les composantes de la communication verbale et non verbale dans son aspect multiculturel
- Identifier clairement tous les composantes de la négociation (prix, délais, remises, TCO...)
- Anticiper les positions de l'interlocuteur étranger
- Contre-offrir de manière «appropriée» à la culture du pays.
- Proposer des alternatives
- Maîtriser les techniques de conclusion pour clôturer la négociation

Public concerné :

Tous les négociateurs devant remplir une mission de communication avec d'autres cultures sont concernés par cette formation car les exercices sont naturellement spécifiques pour l'environnement concerné.

Déroulement du stage :

Avant tout, les formateurs doivent rencontrer les commanditaires pour bien adapter la formation à l'environnement spécifique. Cette formation est avant tout pratique et combine ici l'apprentissage par la mise en situation et les études de cas réels afin que tous les éléments de la formation soient directement applicables sur le terrain. Des approches culturelles spécifiques peuvent être choisies.



La formation est assurée par **Jean-Pierre Coene**, auteur de l'ouvrage de référence « Négociation internationale » Edi-Pro – 2013. Cette formation a été dispensé dans plus de 500 grands groupes comme **Total, Unilever, CNP, Cartier...**

Organisation de la formation : 2 à 3 jours selon l'environnement.

Accompagnement sur le terrain : 2 heures par participant

www.foster-little.com