



DESCRIPTION

Un savoir-faire en négociation est indispensable au cadre d'aujourd'hui dans la mondialisation des affaires : le manager doit être capable d'écouter, de communiquer, de convaincre dans son environnement professionnel.

Cette formation présente les techniques de négociation internationale enseignées dans la plupart des MBAs mondiaux, et donc utilisées par une grande majorité des businessmen/women internationaux.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Découvrir les techniques de base de la négociation internationale
- Analyser et comprendre la stratégie de la partie adverse
- Maîtriser sa stratégie de négociation

LANGUE DU SÉMINAIRE : français ou anglais, au choix du client

CONTENU DU PROGRAMME (2 jours)

- **Types de négociation**
 - Distributive, Win/Lose
 - Intégrative, Win/Win
 - Mandatée
 - En équipe
 - Multipartite
 - Interculturelle
- **Préparer sa négociation**
 - Objectifs, zone d'accord possible
 - Solution de repli
 - Bâtir l'équipe de négociation
 - Analyse des positions et attentes de la partie adverse
- **Le processus de négociation**
 - Identifier les acteurs de la partie adverse
 - Identifier les objectifs réels de la partie adverse
 - Quelle stratégie adopter : rapport de force ou gagnant/gagnant ?
 - Les coups bas



- La technique « Et si ? »
- La technique « Que feriez-vous à ma place ? »
- Que faire en cas de désaccord ?

- **Interférences culturelles**
 - Les malentendus culturels
 - La communication non-verbale

SAVOIRS DÉVELOPPÉS PAR LA FORMATION

- Acquisition des techniques de négociation internationale
- Préparation rationnelle de sa négociation
- Identification des blocages culturels

PUBLIC CIBLE

- Cadres et managers devant s'interfacer avec clients, fournisseurs, collaborateurs, ou partenaires
- Acheteurs, commerciaux, chefs de projets, managers fonctionnels

LES PLUS

- Des cas de négociations concrets de plus en plus complexes au fur et à mesure de la formation
- Un passage de la négociation commerciale (B2C) à la négociation business (B2B)