Formation Réussir vos négociations à l'international

Durée : 14 heures

Certification : BTS commerce international

Prix : 1650

Référence : 2101106

Catégorie	Communication et Marketing
Sous-catégorie	Vente et relation client
Pour qui ?	Ingénieurs d'affaires, responsables export, responsables commerciaux ou toute personne ayant en charge la vente et la négociation de services ou produits à l'international
Prérequis	Aucun
Objectifs pédagogiques	Identifier les différents styles de négociation par zones culturelles Acquérir les clés de compréhension et s'adapter au contexte de négociation Gérer les négociations difficiles en situation multiculturelle Défendre et développer ses marges Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers (Bloc 2 Titre professionnel Conseiller(e) commercial)
Contenu de la formation	PARTICULARITES D'UNE NÉGOCIATION INTERNATIONALE Les aspects juridiques et réglementaires Les styles de négociation et leur impact Les différences culturelles Se renseigner sur le(s) pays d'origine des négociateurs (histoire, culture, religion et politique) La pratique des affaires par zone et par pays Les nouveaux défis du négociateur international Exercices : autodiagnostic et quiz interculturel ludique DEFINIR LES CONTOURS D'UNE NEGOCIATION L'impact des différences culturelles sur le comportement des négociateurs

	La valeur de l'oral et de l'écrit selon les cultures Organiser le temps dans la négociation Les différents styles de négociations interculturelles : Asie, Afrique, Europe, Amérique Echanges : analyser différentes attitudes de management selon l'origine culturelle des interlocuteurs PLANIFIER UNE NEGOCIATION Connaître le contexte géopolitique Cibler ses recherches d'information Identifier ses interlocuteurs : du décideur aux influenceurs Analyser les enjeux et les rapports de pouvoir Négocier seul ou en équipe Définir sa stratégie de négociation Fixer des objectifs précis Anticiper les scénarios et les marges de manœuvre Exercices : préparer différents types de négociations commerciales internationales PREPARER ET CONDUIRE UNE NEGOCIATION Etablir un cadre de travail et de négociation adapté aux interlocuteurs (Chine, Inde, Afrique du Nord...) Le langage gestuel et verbal Agir sur les rapports de force Traiter les objections Argumenter pour faire adopter son produit Démontrer la valeur de son offre Evaluer les principaux motifs de blocage Parvenir à une solution équitable Conclure, finaliser et suivre les négociations Mises en situation : conduire une négociation internationale à fort enjeu NEGOCIER EN SITUATIONS COMPLEXES ET DIFFICILES Déceler les motifs de blocage

	Résister au forcing Résoudre les problèmes, trouver des compromis et suivre le respect des accords Mises en situation : gérer une négociation internationale conflictuelle, analyser les pièges à éviter et les techniques à privilégier
Suite de parcours possible	Négociation commerciale interculturelle Achats à l'international Acheteur(se) à l'international Commercial(e) grands comptes
Éligible au CPF	Oui

FINANCEMENTS

OPCO
OPCA
FAF
Pôle Emploi
La Région

CONTACTS

IFFP - Tour Belvédère SPACES
1 Cours Valmy 92 800 Puteaux

01 80 88 44 55

administration@iffp.pro