

## Négocier à l'international et gérer les différences culturelles

### Objectif

Comprendre l'importance des différences culturelles dans la vente à l'international et savoir s'adapter aux différents styles de communication et de management. Savoir appréhender les différents marchés en oubliant les stéréotypes.

### Public

Tout collaborateur d'entreprise étant conduit à négocier des contrats avec des partenaires étrangers.

### Méthode pédagogique

Analyse théorique et pratique, étude de cas concrets (USA ou autres selon attentes).

### Programme

#### 1. Introduction au contexte pluriculturel

- Comment naissent les stéréotypes ?
- Comment se comprendre malgré les différences culturelles ?

#### 2. Réussir le premier contact

- Les introductions
- Les noms et les titres
- L'échange des cartes de visite
- Les salutations
- L'hospitalité
- Les repas d'affaires
- Les cadeaux

#### 3. La gestion du temps

- Cultures mono chroniques et poly chroniques
- La ponctualité et les horaires de travail
- Les différentes perceptions du temps

#### 4. Anticiper le schéma décisionnel

- Profil des négociateurs
- Le rôle de la hiérarchie
- Masculinité ou féminité
- Gestion de l'incertitude
- Individualisme ou collectivisme
- Le déroulement de la négociation
- Les styles de persuasion
- Tactiques de négociation
- La corruption

#### 5. Les communications verbales et non verbales

- La langue de négociation
- Le silence
- La distance physique et le toucher
- Les gestes et la posture
- Le contact visuel
- La tenue vestimentaire
- La table de négociation

#### 6. Les contrats

- Les styles d'accord implicites et explicites
- Honorer et suivre un contrat

### Intervenant

Danièle ILACQUA, Spécialiste en négociation interculturelle

**Durée** : 2 jours