

NEGOCIATION D'ACHAT DANS UN ENVIRONNEMENT MULTICULTUREL (niveau3)

DESTINATAIRES

Responsable achat
Acheteur
Négociateur

METHODES PEDAGOGIQUES

Cette formation est interactive, dynamique et soutenue par une présentation PowerPoint. Mises en situation et études de cas permettant de développer les aptitudes du participant rapidement. Méthodes pédagogiques communicatives, actives et participatives avec études de cas pratiques, jeux de rôle, intégrant des exemples de malentendus culturels vécus par les participants. Remise d'un support pédagogique

DATES A YVERDON :

consulter la page d'accueil

POURQUOI CHOISIR CID Formation

Un accueil personnalisé à l'échelle humaine

Un organisme spécialisé en ACHAT

Des intervenants de haut niveau, ayant exercé dans des postes à responsabilité

Un questionnaire préalable est remis au participant pour prendre en compte ses attentes et son contexte professionnel

Une assistance téléphonique gratuite d'un an pour résoudre les difficultés d'application pratique des outils étudiés

OBJECTIFS

Sanction de formation : attestation de formation et de présence

2 jours

Analyser et comprendre les différences culturelles.
Anticiper les sources de conflits liés aux différences culturelles.
Se positionner adroitement face à son interlocuteur.
Analyser les facteurs clés de réussite et les erreurs à éviter.
Améliorer ses capacités à communiquer et à négocier avec ses partenaires étrangers.
Travailler plus efficacement et avec respect dans un milieu multiculturel.

IDENTIFIER L'ENVIRONNEMENT INTERCULTUREL

Définition de la culture
Les différences culturelles invisibles
Les changements culturels et leur impact
Habilités et connaissances nécessaires
Typologie de Trompenaars et Hofstede

Croyances et comportements :

Perceptions stéréotypes
Préjudice et discrimination
Les valeurs personnelles
Les valeurs et comportements interculturels

Pratiquer l'empathie
Pièges à éviter
Evènements multiculturels et leur importance

LES Dos AND DON'Ts DE LA COMMUNICATION INTERCULTURELLE : LE PROTOCOLE EN AFFAIRES

Gestion du temps
Gestion de l'espace
Les cadeaux
Les repas

DEFINIR LES PROFILS DES ACHETEURS INTERNATIONAUX

Situation de malentendus liés aux différences culturelles : les sources d'incompréhension
Les qualités interculturelles de l'acheteur international
Donner de la rétroaction en tenant compte du facteur culturel

ADAPTER SA COMMUNICATION POUR MIEUX NEGOCIER

Style de communication
Différences culturelles en communication
Danger du langage non verbal
L'impact de l'écoute active
Transiger avec une personne d'une autre culture

MAITRISER LES SPECIFICITES DE LA NEGOCIATION MULTICULTURELLE

Comprendre, se faire comprendre, arriver à un accord acté qui présente des avantages pour les deux parties et qui est adapté à chaque culture (culture de l'oral, culture de l'écrit)
Prendre en compte les attentes et le contexte de l'interlocuteur.
Prendre en compte sa vision du monde
Parvenir à se décentrer dans un univers mental différent
Notion de la négociation différente selon les cultures et les pays

- Cadre de référence juridique différent : common law, civil law, ou droit religieux
- Valeur de l'engagement oral et/ou écrit
- Rythme de la négociation (ex:le stop and go en Chine)
- Influence des relations historiques entre deux pays dans les relations interculturelles