

FORMATION NEGOCIATION MULTICULTURELLE

OBJECTIFS

- Comprendre les ENJEUX de l'interculturalité
- Passer de la confrontation ou de l'incompréhension culturelle à la NÉGOCIATION RÉUSSIE
- Négocier EFFICACEMENT

PROGRAMME

2 jours

COMPRENDRE LES ENJEUX DE L'INTERCULTURALITE POUR UN NEGOCIATEUR:

Identifier les différences culturelles et leur impact sur la négociation
Repérer les différents styles de négociation dans le monde
Connaitre les points critiques d'une négociation interculturelle
Identifier les différentes stratégies de gestion de l'interculturalité
Découvrir les fondamentaux de la négociation :
Définir la négociation : principes et objectifs
Identifier les différentes stratégies de négociation

DEVELOPPER UNE STRATEGIE GAGNANTE EN MILIEU INTERCULTUREL :

Maitriser les éléments clés d'une stratégie de négociation coopérative
Adapter la méthode au contexte multiculturel

FOCUS PAYS

– EXEMPLE CHINE / REUSSIR SES NEGOCIATIONS AVEC LES CHINOIS

Comprendre la Chine

10 règles d'or pour négocier efficacement avec les Chinois

Les impairs à éviter

Pédagogie

- Du concret : Simulations et exercices pratiques
- Des partages d'expériences
- Des apports théoriques et des illustrations concrètes
- Une formation dispensée par un expert

3 formats possibles

- Distancié : zoom ou autre (à définir ensemble)
- Présentiel : dans vos locaux
- Présentiel : dans nos locaux

Public et pré-requis

Cette formation est destinée à toute personne souhaitant améliorer ses compétences en matière de négociation. Aucune connaissance particulière n'est requise.

Participants

Groupe de 6 à 10 personnes

Financement

Un financement allant jusqu'à 100 %

- pour les entreprises : possibilité d'obtenir un financement de la formation par votre OPCO

Tarif H.T.
Sur demande

contact@pnconseil.com

06 65 70 84 03