



INTRA : 2500 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #N008

### PUBLIC CIBLE

- Tout participant ayant suivi un niveau 1

### DURÉE DE LA FORMATION

- 1 jour (7h)

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les différences culturelles et leur impact sur le processus de négociation
- Développer des compétences de communication interculturelle efficaces
- Maîtriser les techniques de résolution de conflits interculturels

### PRÉREQUIS

firstgroup  
spark  
CONSEIL & FORMATION

## Programme

La négociation interculturelle peut être abordée de différentes façons :

- ✓ Des apports théoriques généraux sur l'impact des différences culturelles dans les processus de communication et donc sur la négociation
- ✓ Des aspects de politiques internationales et d'évolutions du marché sur le secteur de votre entreprise
- ✓ Des contenus précis sur l'un ou plusieurs des pays avec lesquels vos collaborateurs sont amenés à négocier (Usages de la communication et de l'hospitalité au Japon, Négocier avec des Allemands...)

#### • **Introduction à la négociation interculturelle : appréhender le concept de différence**

- Prendre en compte les notions d'ingrédients de la culture, la notion d'interculturel ou le choc des cultures
- Evaluer les impacts de la différence des cultures des deux parties sur la négociation
- Faire le point sur les spécificités de la négociation interculturelle, les compétences requises

#### • **Les différences culturelles : faire le point sur les différences fondamentales**

- Identifier les cultures à fort et à faible contexte
- Les écarts chiffrés de quelques différences culturelles
- Une géométrie culturelle variable selon les valeurs profondes des sociétés
- Définir une grille de lecture pour les grandes différences culturelles

#### • **Assurer la préparation de sa négociation avec une culture différente**

- Bien se connaître avant d'oser affronter l'inconnu, trucs et astuces pour se préparer mentalement
- Découvrir les sources pour s'informer sur le contexte culturel de l'interlocuteur
- L'immersion en milieu étranger

- Utiliser à bon escient le déplacement avant la rencontre

#### • **Maîtriser la conduite de l'entretien de négociation**

- L'accueil et la rencontre : Prendre connaissance des caractéristiques d'un langage non-verbal inconnu
- Décoder vite et encoder rapidement
- Affermir une confiance fragile : Mesurer vos comportements et vos gestes
- Maintenir ses intérêts sans vaciller face aux surprises

#### • **Prévenir les incompréhensions et les conflits avec une autre culture**

- Se prémunir des dangers, des préjugés et des stéréotypes
- Eviter le piège des projections et ses désillusions
- La valeur de l'écrit à pondérer suivant les cultures
- Déceler les évidences trompeuses
- La reformulation systématique

#### • **Assurer le suivi de la négociation à distance**

- Mettre à profit la communication à distance
- Faire appliquer les accords convenus



### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apport d'expériences de notre formateur
- Travaux en sous-groupes et mise en situation.
- Echanges et retours d'expérience entre les participants.
- Exercices et ateliers d'application permettant aux stagiaires et au formateur d'évaluer les progrès individuels et collectifs.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation
- Evaluations formatives tout au long de la formation (quiz, mise en situation...)
- Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation

### PROFIL DE L'INTERVENANT

- Intervenant expert en négociation spécialisé dans l'interculturel  
OU Intervenant spécialisé sur les relations commerciales avec une culture spécifique

### REFERENT HANDICAP

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.
- Le référent handicap est Léa Ménager, 07 62 50 71 95 - lea.menager@firstgroup.fr

### NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation depuis 2022 : N.A
- Taux d'assiduité : N.A
- Taux de satisfaction des stagiaires : N.A

### CONTACT

*First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : [contact@firstgroup.fr](mailto:contact@firstgroup.fr)*

*Lien direct accessible depuis le site internet de l'organisme de formation :*

*<https://www.firstgroup.fr>*