

Négoce internationale

Comprendre les codes. Négocier avec impact.

Cette formation vous aide à décoder les spécificités des négociations internationales, à adapter votre posture et à construire des accords durables, en intégrant les dimensions culturelles, humaines et stratégiques.



*Des cultures
différentes,
des opportunités
communes.*

“

Des humains.
Des idées.
Des décisions.



Vous reconnaissez ces situations ?

- Un « oui » ne signifie pas toujours oui ; un silence pas toujours non.
- Les mêmes comportements sont interprétés différemment selon les cultures.
- Une erreur relationnelle peut coûter plus cher qu'une erreur de prix.
- Vous devez négocier dans des environnements réglementaires, culturels et économiques variés.
- La pression du temps complique la recherche d'un accord équilibré.



Ce que nous allons comprendre

- Rapports au temps, hiérarchie, consensus, conflit et engagement.
- Biais de perception interculturelle.
- Comment le contexte et la culture modifient une négociation.
- Les codes implicites dans différentes régions du monde.
- L'équilibre entre intérêts, relation et prise de décision.



Comment nous allons travailler

- Préparation des acteurs, enjeux et rapports de pouvoir.
- BATNA, concessions et temporalité.
- Jeux de rôle et mises en situation interculturelles.
- Analyse de cas réels et simulations avec l'appui de l'IA.
- Débriefings collectifs et plan d'action personnalisé.



Ce qui changera concrètement

- Une meilleure lecture des situations internationales.
- Moins d'erreurs d'interprétation.
- Une négociation plus efficace et adaptée à l'interlocuteur.
- Des accords plus durables.
- Une posture plus ouverte, agile et confiante.



Pour qui ?

Équipes, managers, commerciaux, acheteurs, dirigeants, toute personne en contexte international.



Formats

1/2 journée
1 jour
2 jours



Notre approche

Neurosciences • Méthodes concrètes
IA • Expérience terrain • Cas réels



Un regard international et multiculturel

Des exemples et inspirations issus de différents secteurs et pays.



Recevoir le programme détaillé

Une question ? Échangeons sur vos besoins.