



Développer à l'international

Réussir ses négociations à l'international

2 jours (14h00) | ★★★★★ 5/5 | DCNEG-INTER | Évaluation qualitative de fin de stage |
Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Compétences Métier > Performance commerciale > Développer à l'international

Contenu mis à jour le 18/10/2024. Document téléchargé le 03/12/2024.

Objectifs de formation

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Identifier les fondamentaux du métier de négociateur à l'international
- Définir les principes fondamentaux de la négociation à l'international
- Synthétiser les informations vitales recueillies
- Etablir vos objectifs, conditions et seuils possibles de négociation
- Vous distinguer en vous positionnant en tant que négociateur crédible
- Négocier en contexte de pression
- Conclure positivement en parvenant à un accord valorisant le client et les intérêts de l'entreprise
- Gérer efficacement l'après-négociation.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

En cas de formation intra sur site externe à M2i, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

* nous consulter pour la faisabilité en distanciel

** ratio variable selon le cours suivi

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Public concerné

Dirigeants d'entreprises, responsables et commerciaux export.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

1) Avant la formation

- Questionnaire de positionnement pour identifier ses propres axes de progrès

2) Pendant la formation

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et des enjeux
- Emergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

Développer mon profil de négociateur confirmé à l'international pour maîtriser les situations commerciales à fort enjeu

- Les fondamentaux du métier de négociateur à l'international :
 - Les attentes des clients vis-à-vis des négociateurs
 - Evaluation de mon profil personnel "négociateur à l'international"
- Les fondamentaux de la négociation à l'international :
 - La pratique des affaires selon les pays
 - La valeur de l'écrit et de l'oral
 - Les principes de droit international
 - Les modes de paiement
- Etablissement d'une fiche de synthèse sur un pays selon son contexte

Préparer méthodiquement ma future négociation pour éviter d'être déstabilisé et stressé

- Recueil d'informations :
 - Les organismes d'aide à l'export
 - Les sources d'informations à l'international
 - L'identification des décideurs
- Recherche des informations sur une cible selon mon contexte
- Objectifs, conditions et seuils possibles de négociation :

- Les styles de négociation
- La grille de préparation de la négociation
- Création de ma propre grille de négociation

Négocier en mode international avec mes interlocuteurs pour maintenir un véritable équilibre relationnel

- La présentation personnelle en tant que négociateur crédible
- Les bases d'un échange constructif
- La présentation de l'offre
- En contexte de pression :
 - Le traitement des objections
 - L'anticipation des conflits
 - La gestion des scénarii de déstabilisation émanant des acheteurs professionnels

Conclure positivement ma négociation à l'international pour préserver au mieux les marges de mon entreprise

- Les solutions en cas de blocage de la négociation
- Les notions de négociation gagnant-gagnant
- L'après-négociation :
 - La transmission des informations pour finaliser l'accord
 - La relance sur scénario adapté
- Situations de relance

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- *Autodiagnostic : identifier son style de négociation*
- *Mise en situation : atelier collectif ou simulations basées sur des cas concrets proposés par les stagiaires*
- *Exercices d'entraînement à une négociation dans un contexte interculturel*
- *Analyse de scénarii*
- *Brainstorming en sous-groupe*
- *Jeu de rôle : entraînement pour traiter des objections en environnement multiculturel*
- *Débriefing sur les comportements mis en oeuvre : analyse de pratique*
- *Plan d'action : rédiger son plan d'action personnalisé (PAP), objectifs et actions concrètes*

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Evaluation formative (quiz permettant de valider les compétences acquises)
- Bilan oral et évaluation à chaud

3) Après la formation : consolider et approfondir

- Pendant 3 mois après la formation, les participants bénéficient d'un suivi personnalisé asynchrone auprès du formateur par courriel
- Ils reçoivent des feedbacks et des conseils personnalisés en relation avec les sujets abordés en formation

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil PSH.

Modalités et délais d'accès à la formation

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.