ACHETER ET NÉGOCIER EN MILIEU MULTICULTUREL

Durée de la formation :
2 jours

Tarif intra :
4590 € HT / groupe

Tarif inter :
1590 € HT / personne

Acheter et négocier en milieu multiculturel

Lors de transactions à l'international, de nouveaux défis et enjeux voient le jour. Il convient donc aux collaborateurs qui travaillent en milieu multiculturel de s'adapter à des cultures et pratiques différentes. Il est primordial d'analyser et de comprendre la situation dans laquelle on se situe afin de se faire comprendre à son tour et d'échanger efficacement, sans ambiguïté.

Objectifs de la formation

- Analyser et comprendre les différences culturelles au niveau des échanges et pratiques entre la France et le pays cible dans un contexte professionnel
- Déterminer en amont les sources de conflits liées à ces différences afin de les anticiper
- Savoir se positionner, communique et négocier avec face ses interlocuteurs étrangers
- Analyser les facteurs clés de succès et les erreurs à ne pas commettre

Programme de la formation

JOUR 1 :

Définir et comprendre l'environnement interculturel

- Définition de la culture
- Les différences culturelles implicites
- Les changements culturels et leurs impacts

Identifier les croyances et les comportements de la culture en question

- Stéréotypes
- Préjudices et discrimination
- Les valeurs personnelles et interculturelles
- Les comportements interculturels

JOUR 2 :

Spécifier les acheteurs à l'international

- Les situations d'incompréhensions liées aux différences culturelles
- Les qualités interculturelles dont dispose l'acheteur international
- Rétroaction avec la prise en compte du facteur culture

Mettre en place une communication multiculturelle

- Adapter sa communication : le style et les différences culturelles à prendre en compte
- Danger de la communication non verbale
- L'écoute active, avantages et impacts
- Les pièges à éviter
- Les événements multiculturels

Distinction des caractéristiques propres à la communication interculturelle

- Comprendre et se faire comprendre
- Acter un accord gagnant-gagnant, adapté à chaque culture
- Prise en compte des attentes, du contexte et la vision du monde de l'interlocuteur
- Notion de la négociation qui peut être différente selon les pays ou cultures

Prérequis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

- Acheteur international
- Toute personne en charge des achats en milieu international et multiculturel
- Toute personne en charge du sourcing ou des relations commerciales dans des environnements étrangers dont elle ne connaît pas ou ne maîtrise pas la culture

Pédagogie

Méthodes d'apprentissage et d'évaluation :

- Apports théoriques et pratiques
- Travaux d'application et cas pratiques
- Évaluation des acquis en fin de formation

Intervenant :
Formateur de terrain de haut niveau professionnel, doté d'un véritable sens de la pédagogie

Supports de formation remis :
Support de formation et corrigés des exercices

Une attestation de formation sera délivrée à chaque participant