DA6 - Négociation interculturelle (secteur armement)

Identifier, comprendre et s'approprier les différences

OBJECTIFS

S'initier aux styles de communication et de négociation d'interlocuteurs et partenaires européens, américains, asiatiques (et d'autres zones géographiques). Identifier et comprendre la réalité des différences culturelles et leur logique interne. Comprendre l'impact de la culture. Se préparer à évoluer efficacement dans un environnement multiculturel. Comprendre l'impact des relations historiques et des cadres et de référence géopolitiques spécifiques.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Alternances d'apports théoriques et de travaux pratiques, mise en situation/simulation (en 3 phases), étude cas,) et focus pays (secteur armement).

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Une expérience passée ou actuelle, dans un environnement international, est recommandée pour participer à cette session. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

CONCEPT DE LA CULTURE

Culture/ perception de sa propre culture
Stéréotypes et leurs conséquences
Valeurs culturelles contrastantes
Poids des relations historiques et des réalités géopolotiques
Conséquences de ces éléments sur la qualité des relations professionnelles et la conduite des affaires
Les différences ou axes de préférences comportementales

LE "SAVOIR-VIVRE" DES AFFAIRES INTERNATIONALES

LES USAGES SONT AUSSI MULTIPLES QUE LES CULTURES
Utilisation des réseaux, intermédiaires, etc.
Premiers contacts : '' You have only one chance to make a first impression'', salutations

FOCUS THÉMATIQUES : LA NÉGOCIATION INTERNATIONALE DANS LE CADRE DE CONTRE-PARTIES ÉCONOMIQUES / SECTEUR DÉFENSE ARMEMENT

LA VISION DU TEMPS SELON LES CULTURES
Cultures polychroniques/monochroniques
Ponctualité et horaires de travail
Cadre de référence temporel : (court terme/ long terme) orientation culturelle : passé, présent, futur (impact).

LES MODES DE COMMUNICATION
La connaissance des pratiques et attentes, les connaissances linguistiques et culturelles atouts/handicaps

Le procesus de négociation interculturelle en 8 étapes d'importance et de durée différentes selon les cultures

Profil des négociateurs allemands, italiens, anglais et américains
Nécessité d'être flexible et adaptable et de comprendre la position de l'autre dans un contexte pluriculturel

Négociation en russie et monde arabe (Afrique du nord, proche/moyen-orient)
Introduction
Démarche et outils de négociation
Focus monde arabe - Russie
Conclusion

NÉGOCIATION EN ASIE
Spécificités de la négociation en Inde
Spécificités de la négociation en Asie du Sud-Est
Spécificités de la négociation en Corée du Sud ou Japon

DÉVELOPPER SON "INTELLIGENCE INTERCULTURELLE : "DÉFIS À RELEVER"

STYLES ET TECHNIQUES DE NÉGOCIATION PRIVILÉGIÉS SELON LES CULTURES

DIFFÉRENCEDE VISION SUR LES ENGAGEMENTS ET LES CONTRATS

NÉGOCIATION EN AMÉRIQUE LATINE

CONCLUSION

Synthèse et prise de résolutions en matière d'approche personnelle envers les négociations internationales avec l'intervenant réfèrent

Nous consulter

2990 €
(HT)

4 jours
28h

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS

Directeurs et cadres des affaires internationales, des activités industrielles et du pilotage stratégique. Mais aussi les responsables de zones géographiques et les chargés d'affaires.

Nous consulter

SE PRÉPARER EFFICACEMENT
+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

Les conditions générales de vente ci-après qui régissent les prestations Formatex, priment sur les conditions générales d'achat des clients.

INSCRIPTION AUX FORMATIONS EN INTER-ENTREPRISES :

L'inscription s'effectue par l'envoi du bulletin d'inscription figurant sur le site ou en annexe aux documents envoyés en PDF, dûment complétés, soit en ligne (site Formatex), soit par télécopie ou courrier. Pour chaque inscription, Formatex adresse à son client une convention de formation en deux exemplaires. L'un des exemplaires doit être retourné sans délai, signé et revêtu du cachet de l'entreprise. Une convocation individuelle est adressée au client dès confirmation du maintien de formation.

FORMATIONS EN INTRA-ENTREPRISE ET PARCOURS PERSONNALISÉ :

Les formations en intra-entreprise et coaching font l'objet d'une proposition adaptée assortie d'un devis. Elles ne peuvent être mise en œuvre que sur acceptation formelle écrite de la proposition dans son intégralité.

INFORMATION PRISE EN CHARGE OPCO :

Si le client souhaite faire prendre en charge la formation auprès de son OPCO, il doit vérifier l'éligibilité de la formation et procéderà la demande avant la formation selon les délais imposés par l'OPCO. Formatex transmettra tous les documents relatifs à l'action de formation mais ne procédera pas à la subrogation de paiement.

• N° d'existence : 11755181175 - SIRET : 398 167 890 00035

La facture est émise avant ou après la formation selon qu'il s'agisse d'une formation en inter ou intra-entreprise. Elle est adressée à l'entreprise directement. Le paiement s'effectue à réception, par chèque à l'ordre de Formatex ou par virement à son compte bancaire (RIB à disposition). Formatex est assujetti à la TVA, les tarifs indiqués s'entendent donc hors taxe.

ANNULATION DU FAIT DU CLIENT :

• Pour un inter-entreprises : toute participation peut être annulée dans la mesure où Formatex en est informé (courrier, fax ou e-mail) au moins 10 jours ouvrés avant la formation. Passé ce délai, le montant de la participation retenu sera de 50 % si l'annulation est signalée 5 jours ouvrés inclus avant le début de la formation et de 100 % si elle est reçue 3 jours ouvrés inclus avant le démarrage.

• L'annulation n'entraînera aucun frais si le participant se fait remplacer par un collaborateur de la même entreprise ayant les mêmes besoins en formation

• Pour un intra-entreprise : les conditions d'annulation diffèrent selon le format du projet. Si elles ne sont pas spécifiées dans l'offre initiale, les conditions suivantes s'appliquent : le client se réserve le droit d'annuler la formation 15 jours ouvrés avant le début de l'intervention. Passé ce délai, des indemnités correspondant à 100 % du coût de l'intervention seront dues à Formatex.

ANNULATION OU REPORT DU FAIT DE FORMATEX :

Formatex se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler la formation. Dans ce cas, le client est prévenu au moins sept jours avant la date de début de la formation. Le client ne pourra prétendre à aucune indemnité du fait de cette annulation ou de ce report. En revanche, les sommes versées par le client pour cette prestation lui seront remboursées dans un délai maximum de 30 jours.

RELATION CLIENT-FOURNISSEUR :

Le client s'engage à ne faire aucune proposition directe aux formateurs missionnés par Formatex et à prendre contact systématiquement avec Formatex pour toute suite éventuelle, quelle qu'elle soit.

Le client s'interdit d'utiliser ou de transmettre, même à des tiers, les coordonnées (adresse, téléphone, fax, e-mail) de l'intervenant qui ne seraient pas celles de Formatex.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE :

En application de la législation relative à la propriété intellectuelle (protection en matière de droit d'auteur, marque déposée), les logiciels, supports, brochures, documentations, outils, cours et tout autre document mis à la disposition du client et de son personnel sont la propriété de Formatex ou de ses donneurs de licence. En conséquence, le client s'interdit d'utiliser, de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations ou à des tiers les supports ou autres ressources pédagogiques mis à disposition sans l'autorisation expresse et écrite de Formatex ou de ses ayants droit. Les parties s'engagent à garder confidentiel les informations et documents de nature économique, technique ou commerciale concernant l'autre partie, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

DROIT APPLICABLE ET ATTRIBUTION DE COMPÉTENCE :

Le contrat est régi par le droit français, à l'exception des dispositions de la Convention de Vienne de 1980. En cas de litige relatif à l'exécution du contrat, les parties s'efforceront de trouver une solution amiable. À défaut, les tribunaux de Paris seront seuls compétents.

RÈGLEMENT INTÉRIEUR : https://www.formatex.fr/reglement-interieur-applicable-aux-stagiaires/

FORMATEX – 77, Bd Saint-Jacques 75014 Paris
Tél : 01 40 73 34 44 – Fax : 01 40 73 31 37 – mail : info@formatex.fr
Association loi 1901 – Organisme de formation professionnelle spécialisé à l'international n° 11755181175

FICHE D'INSCRIPTION

LA FORMATION

Intitulé : ..... **Code :** .....

Date(s) souhaitées : .....

Prix :
- Prix net/participant : .....
- Participation du déjeuner : ❑ OUI (20€/jour) ❑ NON

Total net (en euros) : .....

L'ENTREPRISE

Raison sociale : .....

Numéro SIRET : ..... **Code NAF :** .....

Adresse : .....

Ville : ..... **Code postal :** ..... **Pays :** .....

Responsable de formation : ❑ M. ❑ Mme.

Nom : ..... **Prénom :** ..... **Téléphone :** |_|_|_|_|_|

Adresse e-mail : ..... **Fax :** |_|_|_|_|_|

PARTICIPANT N°1 : ❑ M. ❑ Mme.

Nom : ..... **Prénom :** ..... **Téléphone :** |_|_|_|_|_|

Adresse e-mail : ..... **Fax :** |_|_|_|_|_|

Fonction : .....

Adresse : .....

Ville : ..... **Code postal :** ..... **Pays :** .....

RQTH : Oui ❑ **Non** ❑

PARTICIPANT N°2 : ❑ M. ❑ Mme.

Nom : ..... **Prénom :** ..... **Téléphone :** |_|_|_|_|_|

Adresse e-mail : ..... **Fax :** |_|_|_|_|_|

Fonction : .....

Adresse : .....

Ville : ..... **Code postal :** ..... **Pays :** .....

RQTH : Oui ❑ **Non** ❑

FACTURATION/FINANCEMENT

Bon de commande : ❑ Oui ❑ Non **Si oui, n° :** .....

Adresse : .....

Ville : ..... **Code postal :** ..... **Pays :** .....

Ci-joint un chèque en EUR : ❑ Oui ❑ Non

Date et signature :

Je déclare avoir lu et accepté sans réserve les conditions générales de vente détailléesau recto ou accessible à l'adresse suivante www.formatex.fr/mentions-legales.html, j'atteste sur l'honneur avoir souscrit une police qui couvre tous les risques liés à ma participation aux événements FORMATE et en particulier ma responsabilité civile.
Si financmeent par un OPCO, pas de subrogation de paiement.