

OD16 - Mener une négociation à l'international à l'aide de l'IA Générative

ORGANISER, NÉGOCIER, SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL

OBJECTIFS

Apprendre à utiliser des outils d'IA générative pour mieux préparer sa négociation. Devenir un meilleur communicant en négociation grâce au contenu généré par l'IA. Appliquer des techniques de négociation en contexte international.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Apports théoriques et pratiques, travaux pratiques et jeux de rôles de négociation.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Expérience en négociation internationale.

PROGRAMME

1) PRÉPARER UNE NÉGOCIATION INTERNATIONALE À L'AIDE DE L'IA GÉNÉRATIVE

- Analyser l'environnement international spécifique de la négociation avec son interlocuteur pour générer une analyse risques-opportunités
 - Comprendre les différences culturelles et exploiter l'IA pour collecter et synthétiser ces informations
 - Etablir le diagnostic de la situation et des facteurs de complexité
 - Identifier les données et leviers pertinents à l'aide de prompts efficaces et adaptés à la négociation internationale
 - Concevoir un plan de négociation avec objectifs, positions, leviers et mix de négociation
 - Enrichir sa préparation par la génération de scripts, arguments percutants et parades aux objections en conversant avec le chatbot IA
 - Utiliser l'IA pour simuler différents scénarios de négociation et construire une méthode
- o Atelier : préparer une négociation internationale à l'aide de l'IA générative.
- o Jeu de rôle de négociation : mise en situation de négociation dans un contexte international.
- Préparation à l'aide de l'IA générative, réalisation de l'entretien et débriefing collectif.

2) AMÉLIORER SA COMMUNICATION INTERCULTURELLE À L'AIDE DE CONTENUS GÉNÉRÉS PAR L'IA ET CONDUIRE LA NÉGOCIATION

- S'adapter rapidement aux différences de comportement liées à l'interculturalité en s'appuyant sur les informations générées par l'IA
 - Générer des textes de prises de parole et des messages clés à l'aide de l'IA
 - Réussir sa Déclaration d'Ouverture de négociation par une prise de parole convaincante et prendre le leadership dès le démarrage de l'entretien
 - Affirmer ses positions et leurs limites, cadrer et recadrer avec efficacité
 - Rebondir avec aisance grâce à la préparation avancée avec simulation de scénarios
 - Développer sa palette tactique et savoir répondre aux tactiques des interlocuteurs
 - Traiter les objections avec une méthode et des arguments consolidés par l'IA
 - Gérer les imprévus et les interactions difficiles pour clôturer un accord équilibré
- o Atelier et exercice individuel : adapter sa communication au profil de son interlocuteur en préparant les messages clés et sa déclaration d'ouverture avec le support de l'IA.
- o Atelier : s'entraîner au traitement des objections avec le support de l'IA.
- o Jeu de rôle de négociation : mise en situation de négociation dans un contexte international.
- Préparation à l'aide de l'IA générative, réalisation de l'entretien et débriefing collectif.

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS



DISTANCIEL
11 juin 2025
28 novembre 2025



690 €
(HT)



1 jour
7h



Commerciaux export, chefs de marchés, key account managers, acheteurs internationaux, responsables achat, responsables commerciaux, directeurs(trices) commercial, directeurs(trices) achat, dirigeant(e) d'entreprise et toute personne ayant en charge des négociations à l'international.



Formatrice experte en négociation, achat et vente, spécialisée dans les environnements complexes et internationaux. Forte d'une solide expérience acquise au sein de grands groupes tels que Yves Rocher et Saint-Gobain, avec des responsabilités clés en gestion des achats et des grands comptes. Trilingue, elle anime des formations en français, anglais et espagnol, adaptées à des publics variés à travers le monde.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014



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'imputabilité de la formation, procéder à la demande avant la formation selon les délais imposés par l'OPCO et indiquer sur le bulletin d'inscription les coordonnées précises de l'établissement à facturer. Dans le cas d'un refus de prise en charge, le client reste redevable de l'intégralité de la prestation. • **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 ou l'OPCO selon le cas. 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 non assujetti à la TVA, les tarifs indiqués s'entendent donc nets à payer.

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/>



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 :**

Besoin d'aménagement spécifique : Oui Non

La formation s'inscrit dans un projet d'entretien ou de développement des compétences de l'apprenant : Oui Non

PARTICIPANT N°2 :

M. Mme.

Nom : **Prénom :** **Téléphone :** | | | | | |

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

Fonction :

Adresse :

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

Besoin d'aménagement spécifique : Oui Non

La formation s'inscrit dans un projet d'entretien ou de développement des compétences de l'apprenant : Oui Non

FACTURATION/FINANCEMENT

Bon de commande : Oui Non

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 détaillées au 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 financé par un OPCO, pas de subrogation de paiement.