

Programme

Maîtriser son ouverture interculturelle dans un contexte commercial

Résumé

Comprendre l'importance de la diversité culturelle pour stimuler la capacité de négociation. Comprendre l'impact des rapports interculturels dans un contexte professionnel. Prendre conscience de son propre référentiel culturel.

Objectifs

Acquérir des outils pour mieux appréhender les différences culturelles et les pratiquer dans un contexte commercial mais aussi privé (dans le cadre d'un déplacement). Anticiper les risques d'incompréhension Réaliser une fiche pratique sur les codes à respecter et les points à éviter.

Programme

Module 1 : Se connaître

- La construction de soi
 - Son caractère
 - Sa personnalité
- La perception du monde : un monde sous interprétation
 - La géographie
 - La notion de temps

Module 2 : Connaître l'autre

- L'empathie ou la capacité de connaître l'autre
- Les éléments culturels
- La communication interculturelle

Durée
1 JOUR

Pré-requis
Pas de prérequis spécifique

Public
Responsables et commerciaux export, responsables ADV export, acheteurs à l'international
Dirigeants
Toute personne ayant à entretenir des relations professionnelles avec des partenaires, fournisseurs ou collègues étrangers

Intervenant
Florence BLANCHIER
Consultante formatrice IMPORT-EXPORT

- La communication verbale et non verbale

Module 3 : Les comportements d'affaire et les éléments de négociation

- Les stratégies de négociation
- L'argumentation lors de la négociation
- Echange de bonnes pratiques et d'expérience entre participants

Mise en situation : rédaction d'une fiche pratique sur le pays ou la zone au choix du participant. Tutorat par la formatrice

Tarif inter : 490 € H.T. par participant à partir de 2 inscrits. Formule Uno : 980 € H.T.

Intra, sur mesure : nous consulter.

Moyens pédagogiques :

Formation interactive avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Une pédagogie basée sur de nombreux exemples concrets et des partages d'expériences.

Nombre limité de participants (8) pour approfondir les pratiques et répondre aux questions individuelles.

Travail de mise en œuvre sur le cas de l'entreprise ou projet du stagiaire.

Moyens techniques :

Salles de formation équipées pour une pédagogie active. Suivi de l'exécution et appréciation des résultats.

Option : formation synchrone (en direct) 100 % à distance. Conditions : avoir un matériel informatique muni d'un micro et d'une caméra. Un débit suffisant est indispensable.

Suggestions pour compléter vos « commerciales » :

- L'approche stratégique et commerciale des marchés – Méthode MX™
- Choisir son mode de contractualisation à l'international
- Réussir son projet export par la maîtrise de son marketing opérationnel

Pourquoi venir chez nous ?

- Nous réalisons auprès de chaque participant un audit de positionnement pour vérifier la cohérence du projet et de la formation sélectionnée
- Nous offrons un tutorat afin de vérifier que les connaissances ont été mises en application
- Nous envoyons un bilan formateur aux partenaires financeurs sur simple demande

Modalités de paiements :

- Formation 100 % distance : paiement à la commande



- Formation en présentiel :
 - Paiement par l'entreprise : 10 jours nets, date de facture
 - Paiement par l'OPCO, contacter Florence au 06 62 34 25 42
formation.blanchierconsulting@gmail.com ou formulaire de contact

Pour aller plus loin

Strat&CI en collaboration avec Blanchier Consulting propose un accompagnement personnalisé de votre projet à l'international par la biais de 3 niveaux [d'abonnement](#) ou sur-mesure à votre convenance. [Parlons-en.](#)