

Négocier en contexte interculturel

OBJECTIF GENERAL DE LA FORMATION

Maîtriser les différents types de négociations et optimiser sa persuasion, en contexte international et dans un environnement interculturel.

OBJECTIFS

- Identifier les différents types de négociations.
- Maîtriser les différences interculturelles des interlocuteurs.
- Se préparer à la négociation.
- Structurer les différentes étapes de l'interaction.
- La négociation tarifaire.

PUBLIC VISE

Toute personne amenée à négocier et vendre, en langue française ou anglaise.

PREREQUIS

Niveau B1 minimum en français ou en anglais.
Aucun diplôme, titre ou certificat n'est exigé.

MODALITES

Formation inter entreprise :

Organisation : 4 participants minimum et 8 maximum.

Modalité : en visio-formation.

Langue : en français ou en anglais

Durée : 14 heures (sur 2 jours).

Dates : nous contacter.

Tarif Inter entreprise : 1200 € HT par personne.

Accessibilité : formation en visioconférence, accessible aux personnes en situation de handicap.

Délai d'accès après inscription : 1 mois.

Moyens pédagogiques : Alternance théorie et pratique avec étude de cas et outils d'analyse.

Mode d'évaluation : tout au long du parcours sous forme de tests, de quiz, de mises en situation

Formation intra entreprise :

Organisation : en individuel ou en petit groupe.

Modalité : en présentiel ou en visio-formation.

Langue : en français ou en anglais

Durée : 14 heures (sur 2 jours).

Tarif Intra entreprise : sur devis, nous contacter.

Accessibilité : formation en visioconférence ou dans les locaux de votre entreprise. Accessibilité aux personnes en situation de handicap à nous préciser.

Délai d'accès après inscription : 1 mois.

Moyens pédagogiques : Alternance théorie et pratique avec étude de cas et outils d'analyse.

Mode d'évaluation : tout au long du parcours sous forme de tests, de quiz, de mises en situation