





---

## Programme de la formation

# Négociation Commerciale à l'International

-  En groupe sur site
-  7 heures sur 1 jour(s)
-  Salarié en poste, Indépendant et dirigeant
-  Sur devis

## Description courte

A l'issue de la formation, vous serez capable de négocier efficacement des ventes/achats B2B à l'international dans l'intérêt de votre entreprise.

## Profil des participants

Toute personne amenée à négocier un contrat commercial à l'international.

Groupe de 4 à 10 personnes.

## Prérequis

Avoir suivi la formation "Les Clefs de l'export" ou maîtriser les notions de commerce international (Incoterms®, contrat, paiement, douane, logistique...).

## Objectifs

Dans un contexte international, être capable de :

- Déterminer les marges de manoeuvre et les points non négociables
- Mener une négociation efficace et pragmatique
- Terminer une négociation

## Contenu

### La négociation commerciale

- Préparation d'une négociation
  - Règles et Principes de négociation
  - Étapes de négociation
  - Traitement des objections
  - Stratégies de négociation
  - Négocier à plusieurs : intérêt du jeu de rôle en négociation
-

---

### Particularités de la négociation internationale

- Intégrer le réseau de vente international dans la négociation
- Négocier les conditions logistiques et contractuelles
- S'adapter aux différences culturelles en oubliant les stéréotypes
- Les bonnes pratiques à l'international : éviter les faux pas

### Pédagogie et organisation

Méthode pédagogique : échanges participatifs pour construire le savoir à partir des participants (mise en situation, étude de cas...), apports théoriques, jeux.

Moyens et outils : diaporama, vidéos, support stagiaire.

Toutes nos prestations peuvent être réalisées entièrement en **Français, Anglais, Allemand** ou **Espagnol**.

### Mode de validation

Quiz donnant lieu à la remise d'une attestation individuelle de réussite si 75% de bonnes réponses.

Remise d'une attestation individuelle de présence si 100% de présence durant toute la formation.

---