

La négociation interculturelle : un enjeu d'aujourd'hui et de demain

Référence :
MAN015

Catégories : **MANAGEMENT, DEVELOPPEMENT PERSONNEL, ACHAT-VENTE-FINANCES**

LANGUE(S) :



FR

DURÉE :

1 JOUR(S)

ORGANISME DE FORMATION :

EUROCONSEILS

OBJECTIFS

A notre époque où le terrain de jeu est le monde entier, il est indispensable de ne pas se tromper en négociation et d'adapter ses gestes, son temps, son discours aux différentes cultures en privilégiant les grandes puissances économiques de demain et nos partenaires privilégiés.

CONTENU

- Les théories de Gerd HOFSTEDE
- Les théories de Edward HALL
- La connaissance multiculturelle :
 - La Chine
 - L'Allemagne
 - Les Etats-Unis
 - La Grande Bretagne
 - Le Brésil
 - L'Inde
 - La Russie etc.....

LA CONNAISSANCE HISTORIQUE ET CULTURELLE DU PAYS :

- La préparation
- La négociation
- Les marques de respect
- La politesse
- Les relations amicales ou non
- Les cadeaux
- Le comportement personnel
- L'après négociation

PÉDAGOGIE

Pédagogie : Présentations Power Point.

Réflexions personnelles du groupe (Apport en commun).

PRÉREQUIS

Pas de prérequis nécessaires.

Cette formation est disponible en formule intra-entreprise