FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Négocier ses achats à l'international

Le 06/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Prendre conscience des différences culturelles et de leur impact sur les processus de négociation
- Comprendre la stratégie et les tactiques de ses interlocuteurs
- Anticiper les sources de conflits liés aux différences culturelles
- Acquérir des outils pour mener à bien les négociations d'achats interculturelles

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

JOUR 1

Matin

Appréhender la spécificité du contexte et les conséquences sur la négociation

- Le contexte juridique et réglementaire
- Comprendre l'influence de l'histoire et du contexte géopolitique
- Connaître et intégrer la notion de risques pays
- Décrypter les dimensions culturelles et les conséquences dans la mise en œuvre du processus de négociation
- Comprendre les différences culturelles et en mesurer l'impact dans la négociation : modèle d'analyse culturelle de Trompenaars et les facteurs de différenciation culturelle de Geert Hofstede

Après-midi

Préparer une négociation internationale

- Analyser les enjeux
- Définir et hiérarchiser ses objectifs
- Mobiliser ses connaissances et comprendre la façon de penser de ses interlocuteurs
- Organiser le cadre et les procédures d'une bonne négociation

JOUR 2

Matin

Développer une communication efficace en contexte multiculturel

- La dimension du temps et les conséquences sur le processus de négociation : culture monochronique, culture polychronique
- Bas contexte et haut contexte : les conséquences sur le processus de négociation
- Connaître les comportements à favoriser avec les interlocuteurs étrangers
- Etre attentif aux réactions de l'autre et prévenir les malentendus culturels

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Etre ouvert à l'autre pour anticiper ses réactions
- Eviter pièges et obstacles : jouer le jeu de la " face chinoise "
- Développer l'écoute active et l'empathie
- Décrypter les techniques de négociation de ses interlocuteurs et choisir la meilleure réponse

Après-midi

Conclure la négociation

- Prendre en compte la valeur de l'engagement oral et/ou écrit
- Respecter le rythme de son interlocuteur
- Connaître son style de communication pour mieux négocier
- Développer le comportement assertif
- Prendre conscience de l'importance de la communication non verbale

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Connaître la démarche achat et avoir une expérience de la négociation

PUBLIC VISE

Toute personne travaillant dans un service Achats

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.