

## Négocier ses achats à l'international

Le 21/09/2026

### 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
- Être 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](mailto: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](mailto: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.



**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](mailto:serviceclient@formasuite.fr)  
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

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