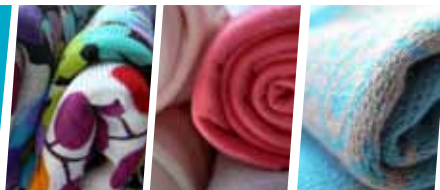


FORMATIONS 2010



Jeudi 23 septembre 2010

NÉGOCIER SES ACHATS DANS UN CONTEXTE INTERNATIONAL Asie, Europe Centrale, Maghreb

- Comprendre l'importance de l'influence culturelle pour mieux réussir vos négociations.
- La Chine de par sa culture plurimillénaire, est un pays difficile à aborder.
- Les pratiques commerciales, les méthodes de négociation avec un fournisseur roumain nécessite une préparation particulière.
- La culture bulgare des affaires demande une approche élaborée.
- La négociation avec un Tunisien ne se déroule pas de la même manière qu'avec un Marocain.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ➔ Maîtriser les techniques et outils de la négociation achats dans un cadre interculturel.
- ➔ Identifier les différents styles de négociation par zones culturelles : Asie, monde arabe, pays de l'Europe Centrale.
- ➔ Décrypter les réactions des interlocuteurs dans les différents pays.
- ➔ Réussir la mise en place d'une stratégie gagnante de négociation internationale.

PUBLIC CONCERNÉ

PDG, Directeurs Généraux, Directeurs Achats, Directeurs Industriels, Chefs de produit, Responsables de Développement, Acheteurs.

LA FEDERATION
EXPERTISE
TEXTILE

FORMATIONS • MISSIONS
PUBLICATIONS

LA FEDERATION – EXPERTISE TEXTILE – 37/39, rue de Neuilly – 92110 Clichy
Tél. : 01 49 68 33 50 – Fax : 01 49 68 04 78 – Site web : www.la-federation.com

PROGRAMME DE LA JOURNÉE

"Savoir-être" et "Savoir-faire" de la relation interculturelle

- **Dépasser les stéréotypes culturels**
 - Anticiper les ruses et manipulations de vos partenaires.
 - Identifier l'impact de la culture sur le comportement du négociateur.
 - Prévoir les malentendus et les pièges pour mieux les éviter.
- **Maîtriser la programmation neuro-linguistique (PNL) ou "body language"**
 - Décoder les signaux non verbaux de vos interlocuteurs.
- **Etudier la typologie des négociateurs internationaux**
 - Analyser les principaux profils des fournisseurs internationaux.
 - Prendre en compte le caractère et la culture de son interlocuteur.
 - Développer son style de négociation à l'international et savoir l'adapter à celui de ses interlocuteurs.

Préparation de la négociation interculturelle selon la zone d'achat

- **Evaluer le contexte de la négociation**
- **Réaliser le tableau de bord des objectifs**
- **Définir sa stratégie d'adaptation à des pays de cultures différentes**
 - Prévoir les différents scénarios, marges de manœuvre.

- Définir ses avantages concurrentiels.

Réussir sa négociation interculturelle

- **Le "jour" de la négociation**
 - Maîtriser les règles du jeu.
 - La relation interculturelle et ses déterminants.
- **Le comportement chez le fournisseur**
 - La rencontre.
 - La ponctualité.
 - Les cartes de visite.
 - Les cadeaux.
 - Les repas d'affaires : rituel, plan de table, alcool.
 - Les bonnes et mauvaises notes.
- **Déjouer les principaux pièges de la négociation**
 - Savoir créer un climat de confiance et respecter le protocole.
 - Utiliser les différentes techniques de gestion des conflits.
 - Risques et pièges d'une négociation.
- **Parvenir à un consensus et mettre en place un partenariat**
 - Identifier et agir sur les rapports de force.
 - Garder la maîtrise du calendrier de négociation.
 - Conclure l'entretien de négociation en contexte interculturel.
 - Formaliser et suivre l'accord international.
 - Evaluation des résultats.

ANIMATION / ORGANISATION

- **Louis-François BACOU**, Consultant spécialisé dans les achats. Plus de 30 ans dans le secteur textile-habillement dans la Direction Achat et Import.
- **Ulyana SUKACH**, Chargée de projets, La Fédération - Expertise Textile.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Mises en situation commentées par l'animateur : simulation d'une négociation, conduite des négociations techniques et commerciales.
- Débat : questions/réponses des stagiaires.

NÉGOCIER SES ACHATS DANS UN CONTEXTE INTERNATIONAL

Jeudi 23 septembre 2010

Société : _____

Secteur d'Activité : _____ Site Web : _____

Adresse : _____

Code Postal : _____ Ville : _____ Pays : _____

Téléphone : _____ Fax : _____

Responsable formations : _____ E-mail : _____

PARTICIPANT

Nom : _____ Prénom : _____

Fonction : _____ E-mail : _____

MODALITÉS DE RÉGLEMENT

- Vous gérez vous-même votre budget de formation.
Merci de renvoyer votre bulletin d'inscription accompagné d'un chèque de **717,60 euros**, à l'ordre de **LA FEDERATION DE LA MAILLE**, correspondant au règlement TTC.
- Votre budget de formation est géré par un organisme collecteur (OPCA).
Dans ce cas, **veuillez consulter au préalable votre organisme de formation** pour la demande de prise en charge ; **après accord**, merci de nous indiquer ses coordonnées :

Nom de l'organisme : _____

Responsable du dossier : _____

Adresse : _____

Code Postal : _____ Ville : _____ Pays : _____

Téléphone : _____ Fax : _____

"En m'inscrivant, je déclare avoir pris connaissance et accepté les conditions générales de participation aux formations (ou missions) établies par la Fédération de la Maille & de la Lingerie et disponibles sur le site de la Fédération".

Date

Signature

Cachet de l'entreprise

CÔÛT DE LA FORMATION

Participation HT	600,00 €
TVA 19,6%	<u>117,60 €</u>
Total TTC	717,60 €

par participant
(repas et pauses compris)

- ➔ Vous êtes adhérent de La Fédération de la Maille & de la Lingerie
Pour bénéficier du **tarif préférentiel réservé aux adhérents**,
veuillez contacter Corinne CUZIN au 01 49 68 33 51.

DIRECTION PÉDAGOGIQUE & COMMERCIALE

- ➔ Anne-Laure LINGET
allinget@la-federation.com
- ➔ Ulyana SUKACH
usukach@la-federation.com

LIEU ET ACCÈS À LA FÉDÉRATION

- ➔ La Fédération
37/39, rue de Neuilly - 92110 Clichy
Tél. : 01 49 68 33 50 - Fax : 01 49 68 04 78
- ➔ 9h00 - 18h00
- ➔ Métro : Mairie de Clichy
- ➔ Gare SNCF : Clichy-Levallois



Gare SNCF : Clichy-Levallois
Sortie en tête de train

**LA
FÉDÉRATION**
de la maille & de la lingerie

LA FÉDÉRATION – EXPERTISE TEXTILE

37/39, rue de Neuilly – 92110 Clichy

Tel.: +33 (0)1 49 68 33 50 – Fax: +33 (0)1 49 68 04 78 – Site Web : www.la-federation.com

Siret : 78435797200024 – APE : 911A – Organisme de formation : 11 92 11 81 892