



2  
Jours

## Acheter et négocier en milieu multiculturel

dans ACHATS - NEGOCIATION ACHAT / Réf : ACH-NEGO-02

### Objectifs de la formation

- Analyser et comprendre les différences culturelles entre français et le pays cible en situation professionnelle.
- Anticiper les sources de conflits liés aux différences culturelles.
- Se positionner adroitement face à son interlocuteur.
- Analyser les facteurs clés de réussite et les erreurs à éviter.
- Améliorer ses capacités à communiquer et à négocier avec ses partenaires étrangers.

### Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

#### Jour 1 - Matin

##### 1. Définir l'environnement interculturel

- Définition de la culture
- Les différences culturelles invisibles
- Les changements culturels et leur impact
- Habiletés et connaissances nécessaires

#### Jour 1 - Après-midi

##### 2. Identifier les croyances et les comportements

- Perceptions stéréotypes
- Préjudice et discrimination
- Les valeurs personnelles
- Les valeurs et comportements interculturels

#### Jour 2 - Matin



### 3. Spécifier les acheteurs internationaux

- Situation de malentendus liés aux différences culturelles (les sources d'incompréhension)
- Les qualités interculturelles de l'acheteur international
- Donner de la rétroaction en tenant compte du facteur culturel

### 4. Opérer une communication interculturelle

- Style de communication
- Différences culturelles en communication
- Danger du langage non verbal
- L'impact de l'écoute active
- Transiger avec une personne d'une autre culture
- Pratiquer l'empathie
- Pièges à éviter
- Événements multiculturels et leur importance

## Jour 2 - Après-midi

### 5. Distinguer les spécificités de la communication interculturelle

- Comprendre, se faire comprendre, arriver à un accord acté qui présente des avantages pour les deux parties et qui est adapté à chaque culture
- Culture de l'oral, culture de l'écrit
- Prendre en compte les attentes et le contexte de l'interlocuteur
- Prendre en compte sa vision du monde
- Parvenir à se décentrer dans un univers mental différent
- Notion de la négociation différente selon les cultures et les pays

## Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

## Public cible



Acheteur international, personne en charge des achats dans un contexte international et multiculturel, personne chargée du sourcing, ou des relations commerciales dans des pays dont elle ne connaît pas ou ne maîtrise pas la culture

## Pédagogie

### Méthodes pédagogiques

- La formation est composée à la fois de contenus théoriques permettant de développer les thèmes fondamentaux et de contenus pratiques permettant au formateur de faire le lien entre les sujets traités et l'expérience professionnelle de l'apprenant.

### Modalités d'évaluation

- Au cours de la formation des études de cas ou des exercices seront proposés aux stagiaires pour qu'ils puissent mettre en pratique les savoirs dispensés et ainsi s'approprier les connaissances. À l'issue de la formation des exercices de test (quiz, QCM, etc.) évalueront la bonne acquisition de celles-ci.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de celle-ci.

