

## Programme

# MAITRISER SON OUVERTURE INTERCULTURELLE DANS UN CONTEXTE COMMERCIAL

### Objectif

Comprendre l'importance de la diversité culturelle pour stimuler la capacité de négociation. Comprendre l'impact des rapports interculturels dans un contexte professionnel. Prendre conscience de son propre référentiel culturel.

### Programme

#### Module 1 : Se connaître

- La construction de soi
  - Son caractère
  - Sa personnalité
- La perception du monde : un monde sous interprétation
  - La géographie
  - La notion de temps

#### Module 2 : Connaître l'autre

- L'empathie ou la capacité de connaître l'autre
- Les éléments culturels
- La communication interculturelle
- La communication verbale et non verbale

### Durée

1 JOURNÉE

### Pré-requis

Savoir mener une négociation. Avoir été confronté à une situation professionnelle interculturelle.

### Public

Dirigeants, directeurs commerciaux, chefs de zone export ainsi que toute personne impliquée dans une situation de communication interculturelle.

### Intervenant

Florence BLANCHIER  
Consultante formatrice IMPORT - EXPORT

### **Module 3 : Les comportements d'affaire et les éléments de négociation**

- Les stratégies de négociation
- L'argumentation lors de la négociation
- Echange de bonnes pratiques et d'expérience entre participants

**Tarif :** 660 € H.T. par personne

**Intra, sur mesure :** nous consulter

#### **Méthodes pédagogiques**

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Une pédagogie basée sur de nombreux exemples concrets et des échanges d'expériences.

#### **Moyens pédagogiques et modalités de suivi de l'action**

Salles de formation équipées pour une pédagogie active. Suivi de l'exécution et appréciation des résultats.