INTERCULTURALITÉ - VENTE ET NÉGOCIATION

Négociation commerciale à l'international : préparer, adapter et conclure

Une négociation à l'export se prépare autrement qu'une négociation domestique. Le rythme de la discussion, le rôle du groupe, le rapport à l'écrit et le moment où l'engagement devient ferme varient fortement d'un pays à l'autre. S'y ajoutent les conditions de paiement, les incoterms et les garanties, qui pèsent autant sur la marge que le prix négocié. Ces deux jours associent la préparation commerciale et la dimension interculturelle. Les participants construisent leur matrice de concessions, identifient les repères culturels utiles à leurs zones d'activité et s'entraînent à conduire l'entretien jusqu'à l'accord. Les entraînements portent sur des situations rapportées par les participants.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 490 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Commerciaux export, responsables de zone, dirigeants de PME exportatrices, responsables développement international et collaborateurs de l'administration des ventes export.

PRÉREQUIS
Une expérience de la vente ou du suivi de clients à l'international est souhaitable.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Préparer une négociation export en fixant ses objectifs et ses marges de manœuvre
- Analyser les repères culturels influençant la conduite de l'entretien
- Conduire la discussion sur le prix les délais et les conditions de paiement
- Sécuriser les clauses contractuelles déterminantes pour la marge
- Conclure l'accord et organiser son suivi dans la durée

03 Programme détaillé

M1 Préparation de la négociation export

- Ne rien laisser au hasard avant le premier rendez-vous
- Analyse du client de son marché et de son processus de décision
- Fixation des objectifs du seuil de rupture et des marges de manœuvre
- Construction de la matrice des concessions et des contreparties
- Préparation des éléments contractuels à discuter dès l'ouverture
- Atelier : Chaque participant prépare la matrice de concessions d'une affaire réelle qu'il doit négocier.

M2 Dimension interculturelle

- Comprendre ce que l'autre lit dans votre comportement
- Repères d'analyse des styles de négociation selon les zones
- Rapport au temps à la hiérarchie et à l'engagement verbal
- Place de la relation personnelle avant la discussion commerciale
- Communication indirecte et interprétation des signaux de refus
- Rôle de l'interprète et précautions de langue
- À retenir : Un silence ou un accord de principe ne signifient pas la même chose selon la culture de l'interlocuteur.

M3 Conduite de l'entretien

- Tenir son prix sans bloquer la relation
- Ouverture de la discussion et découverte des enjeux réels
- Argumentation de la valeur face à une demande de remise
- Traitement des objections de prix de délai et de garantie
- Techniques de pression fréquentes et réponses possibles
- Gestion des négociations conduites à distance
- Mise en situation : Les participants négocient face à un acheteur étranger qui compare l'offre à un concurrent local.

M4 Sécurisation et conclusion

- Protéger la marge dans les clauses du contrat
- Incoterms et répartition des coûts et des risques de transport
- Conditions et instruments de paiement adaptés au risque pays
- Clauses de prix de révision et de traitement des litiges
- Formalisation de l'accord et validation des engagements pris
- Suivi de la relation après la signature et préparation du renouvellement
- Cas pratique : Le groupe chiffre l'effet de deux incoterms et de deux conditions de paiement sur la marge d'une même affaire.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 490 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr