

Négociations Commerciales à l’International

Lien : https://maroc-performance.com/formation/negociations-commerciales-a-linternational

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC366

CATÉGORIE
Commerce à l'International

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Acquérir les outils et les techniques pour réussir ses négociations à l'international
- Identifier son style de négociation et celui de son interlocuteur
- Gérer les négociations difficiles en situation multiculturelle
- Défendre et développer ses marges en contexte interculturel

POUR QUI ?

- Responsable de zone
- Commercial Export
- Chef de projet
- Ingénieur d'affaires
- Toute personne ayant en charge la vente et la négociation de services ou produits à l'international



Programme détaillé

1 / Connaître les particularités de la négociation à l'international

- Les spécificités de la négociation interculturelle
- Les aspects juridiques et réglementaires d'une négociation internationale
- La pratique des affaires par zone et par pays
- Les défis du négociateur international
- Maîtriser les outils techniques dans les négociations internationales, Incoterms 2010, SBLC...

2 / Identifier la typologie des négociateurs

- Repérer son propre style : autodiagnostic
- Appréhender l'impact des différences culturelles sur le comportement des négociateurs
- Reconnaître le profil des négociateurs : Les différents styles de négociations interculturelles
- Analyser les différentes attitudes de management selon l'origine culturelle des interlocuteurs

3 / Planifier une négociation

- Analyser les enjeux et les rapports de pouvoirs
- Connaître le contexte géopolitique
- Maîtriser les outils de collectes de données internationales
- Identifier ses interlocuteurs : du décideur aux influenceurs
- Analyser les enjeux et les rapports de pouvoir
- Négocier seul ou en équipe : les bonnes pratiques
- Définir sa propre stratégie : marges de manœuvre ; zones de repli , de blocage ; scénarios possibles
- Construire sa matrice des objectifs

Maroc Performance

- Anticiper les scénarios et les marges de manœuvre

4 / Préparer et conduire une négociation à l'international

- Etablir un cadre de négociation adapté aux interlocuteurs (Chine, Inde, Afrique du Nord...)
- Le langage verbal et le langage gestuel
- Agir sur les rapports de force et traiter les objections
- L'argumentaire adapté
- Evaluer les blocages
- Parvenir à une solution équitable
- Conclure, finaliser et suivre les négociations

5 / Négocier en situations complexes et difficiles

- Faire face au "take it or leave it" et autres pièges
- Résister au forcing
- Résoudre les problèmes, trouver des compromis et suivre le respect des accords

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

17 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
11 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 15 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Document généré le 18/11/2026 — Réf : MC366
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance