

## Connaître les bases de la négociation internationale

### OBJECTIFS

- Connaître les bases de la négociation interculturelle
- Connaître les éléments clé de la négociation interculturelle
- Connaître les principales clauses d'un contrat d'achat international

### PROGRAMME

#### La négociation interculturelle

##### Découvrez... la culture

- Les fondements culturels
- Les règles (formelles. informelles. techniques...)
- Une culture unique
- Les conséquences

#### Les éléments clefs de la différenciation culturelle

##### Découvrez... la phase d'introduction pour se présenter dans certains pays

- Les types de cultures : communautaires ou individualistes
- L'organisation spatiale : la notion de distance
- L'organisation temporelle
- Le pouvoir de négociation des protagonistes
- Le langage de la négociation
- La notion de contrat
- La notion de perdre la face

#### Les principales clauses d'un contrat international

##### Découvrez... quelles sont les différentes parties du contrat

- Comment identifier les contractants
- Comment déterminer la nature du contrat
- Comment indiquer le prix et le mode de paiement
- Comment spécifier les modalités de transport et de livraison
- Comment prévoir la force majeure
- Comment convenir d'une garantie
- Comment prévoir la juridiction en cas de litige
- Comment spécifier la langue

Connexion techniques requise Connexion internet : Câble, ADSL ou réseau LAN  
Flash 8.0 ou supérieur Carte son / enceinte ou casque Résolution 1024 X 768



**45min**

prix par participant

**50 €<sup>HT</sup>**

code formation : ELAC05

### POUR QUI ?

- Responsable de structure import  
Directeur des achats
- Acheteur
- Collaborateur d'un service achat
- Commercial