



Négociations Commerciales à l'International

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/negociations-commerciales-a-l-international>

 DURÉE
3 jours (21h)

 RÉFÉRENCE
MC366

 CATÉGORIE
Commerce à l'International

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

- 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

Prochaines dates programmées

 28 au 30 Oct. 2026

 Distanciel

 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 23/10/2026 — Réf : MC366
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance